

УДК 328.1, 329.1

EDN: JJMYPT

DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/vestnikieran420256484>

ПОСЛЕДСТВИЯ ИЮЛЬСКОЙ 2025 г. СДЕЛКИ ЕС – США ДЛЯ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ГЕРМАНИИ

Владислав Борисович Белов

ИЕ РАН, Москва, Россия, e-mail: belov@instituteofeurope.ru, ORCID: 0000-0002-5096-193X

Ссылка для цитирования: Белов В.Б. Последствия июльской 2025 г. сделки ЕС – США для хозяйственно-политического пространства Германии // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН. 2025. № 4. С. 64–84. DOI: 10.15211/vestnikieran420256484

***Аннотация.** В статье анализируются последствия для германского экономического штандарта договорённостей между Европейским союзом и США, достигнутых 27 июля 2025 г. в Шотландии. Председатель Еврокомиссии У. фон дер Ляйен и президент Д. Трамп согласовали тарифные параметры взаимной торговли товарами, а также обязательства официального Брюсселя по закупкам американских углеводородов и осуществлению инвестиций в американскую экономику. Со стороны ЕС одним из основных модераторов переговорного процесса выступил федеральный канцлер Ф. Мерц, который изначально рассматривал его как важный вклад в стабилизацию кризисной ситуации в экономике ФРГ и недопущение её дальнейшего ухудшения. Глава германского правительства считает, что ему удалось решить эту задачу. Немецкое экспертное и предпринимательское сообщество в основном заняло противоположную позицию, полагая, что новые тарифы станут препятствием преодоления глубокой рецессии и приведут к ухудшению конкурентоспособности. Кроме того, были выражены сомнения в реализуемости многомиллиардных энергетических и инвестиционных обещаний фон дер Ляйен. Автор критически оценивает эти точки зрения, предлагает своё видение кратко- и среднесрочных последствий для хозяйственно-политического пространства Германии.*

Ключевые слова: Европейский союз, ЕС, США, Германия, ФРГ, У. фон дер Ляйен, Д. Трамп, Ф. Мерц, К. Райхе, внешняя торговля товарами, инвестиции, экономический штандарт, конкурентоспособность.

Статья поступила: 25.08.2025; после доработки: 05.09.2025; принята к печати: 19.09.2025.

CONSEQUENCES OF THE JULY (2025) EU–US AGREEMENT FOR GERMANY’S ECONOMIC AND POLITICAL SPACE

Vladislav B. Belov

Institute of Europe, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia,
e-mail: belov@instituteofeurope.ru, ORCID: 0000-0002-5096-193X

To cite this article: Belov, V.B. (2025). Consequences of the July (2025) EU–US agreement for Germany's economic and political space. *Nauchno-analiticheskij vestnik IE RAN* 46(4): 64–84. (in Russian). DOI: 10.15211/vestnikieran420256484

Abstract. *The article analyzes the implications for Germany's economic Standort of the agreements reached between the European Union and the United States on July 27, 2025, in Scotland. European Commission President Ursula von der Leyen and U.S. President Donald Trump agreed on tariff parameters for mutual trade in goods, as well as the EU's commitments to purchase American hydrocarbons and make investments in the U.S. economy. On the EU side, one of the main moderators of the negotiation process was German Chancellor Friedrich Merz, who initially regarded it as an important contribution to stabilizing Germany's economic crisis and preventing further deterioration. According to the head of the German government, this goal was achieved. However, the German expert and business community largely took an opposing view, believing that the new tariffs would hinder overcoming the deep recession and worsen Standort competitiveness. In addition, doubts were expressed about the feasibility of Ursula von der Leyen's multibillion-dollar energy and investment promises. The author critically evaluates these positions and offers his own perspective on the short- and medium-term consequences for Germany's economic and political Standort.*

Key words: *European Union, EU, United States, USA, Germany, Ursula von der Leyen, Donald Trump, Friedrich Merz, Katherina Reiche, foreign trade in goods, investments, economic Standort, competitiveness.*

Article received: 25.08.2025; revised: 05.09.2025; accepted: 19.09.2025.

2 апреля 2025 г. президент США Дональд Трамп подписал исполнительный указ № 14257 (*Executive Order 14257*). В нём он объявил «всеобщий» тарифный режим на товарный импорт в США. За документом последовали предписания, которые детализировали ставки по странам и товарным группам. Одновременно было заявлено о возобновлении высоких пошлин на европейские сталь и алюминий (*Regulating Imports... 2025; Commission implementing regulation... 2025*).

Почти сразу начались контакты Брюсселя с Вашингтоном с целью деэскалации и определения параметров «допустимых потолков» по ключевым секторам экономики. К концу июля стороны в лице председателя Европейской комиссии (ЕК) Урсулы фон дер Ляйен и президента США Д. Трампа вышли на рамочное политическое соглашение. Американская сторона подтвердила намерение снизить пошлины по ряду позиций, ограничив их целевым потолком, а ЕС – приостановить подготовленные ответные меры.

В германском политическом контексте этого события важны три опорные даты/факта. Во-первых, 9 апреля 2025 г. представлен и в мае подписан коалиционный договор между блоком ХДС/ХСС и СДПГ, названный «Ответственность для Германии» (*Koalitionsvertrag... 2025*). В качестве важнейшего приоритета партнёры зафиксировали курс на стабилизацию экономики и предсказуемость внешнеэкономических связей, в т.ч. в трансатлантическом измерении. Во-вторых, 14 мая канцлер Фридрих Мерц выступил с первым правительственным заявлением в бундестаге, обозначив экономический рост и снятие внешнеторговых неопреде-

лённостей в качестве ключевых задач нового Кабинета (Белов 2025с; Regierungserklärung von Bundeskanzler... 2025). В-третьих, 5 июня Мерц провёл переговоры в Белом доме, по итогам которых было заявлено об укреплении кооперации по торговле и тарифам и запуске плотно-го межведомственного механизма. Дополнительным важным фактором стало назначение в начале мая 2025 г. Катерины Райхе федеральным министром экономики и энергетики, закрепившее «проиндустриальную» линию ведомства в предстоящих переговорах (Белов 2025а; Katherina Reiche... 2025).

Основной исследовательский вопрос в статье: каким образом договорённости ЕС – США (тарифные, энергетические, инвестиционные) транслируются в национальное хозяйственно-политическое пространство Германии. В этом контексте наш анализ следует логической связке: *«европейское решение → национальная реализация → последствия для экономического штандорта»*. Это позволяет проанализировать, как рамочные потолки тарифов, переходные механизмы и секторальные исключения преобразуются в корпоративные стратегии (в автомобиле- и машиностроении, металлургии, химии, фармацевтике) и инвестиционное поведение хозяйствующих субъектов.

США – главный партнёр ФРГ по внешней торговле товарами

Германия является ведущим государством Европейского союза, которое во многом определяет динамику внешнеторговых отношений с США. Из 531,6 млрд евро экспортных поставок товаров ЕС в Соединённые Штаты на ФРГ в 2024 г. пришлось 161,2 млрд евро, т.е. чуть менее трети европейского вывоза товаров. По товарному импорту – из 334,1 млрд ФРГ ввезло 69 млрд евро, т.е. около $\frac{1}{5}$ всего товарного ввоза ЕС из США (табл. 1).

Таблица 1

Страновая структура внешней торговли Евросоюза с США в 2024 г.

Экспорт товаров			Импорт товаров		
Государство	млрд евро	Доля в ЕС, %	Государство	млрд евро	Доля в ЕС, %
Германия	161,2	30,3	Германия	69,0	20,6
Ирландия	72,1	13,6	Нидерланды	68,2	20,4
Италия	64,8	12,2	Франция	44,1	13,2
Франция	47,1	8,9	Бельгия	31,4	9,4
Нидерланды	43,4	8,2	Италия	25,9	7,7
Бельгия	33,0	6,2	Испания	24,2	7,2
Испания	18,2	3,4	Ирландия	21,3	6,4
Австрия	16,2	3,1	Польша	12,1	3,6
Швеция	15,8	3,0	Швеция	6,5	1,9
Польша	11,6	2,2	Дания	5,9	1,8
Всего по группе	483,4	90,9	Всего по группе	308,5	92,3

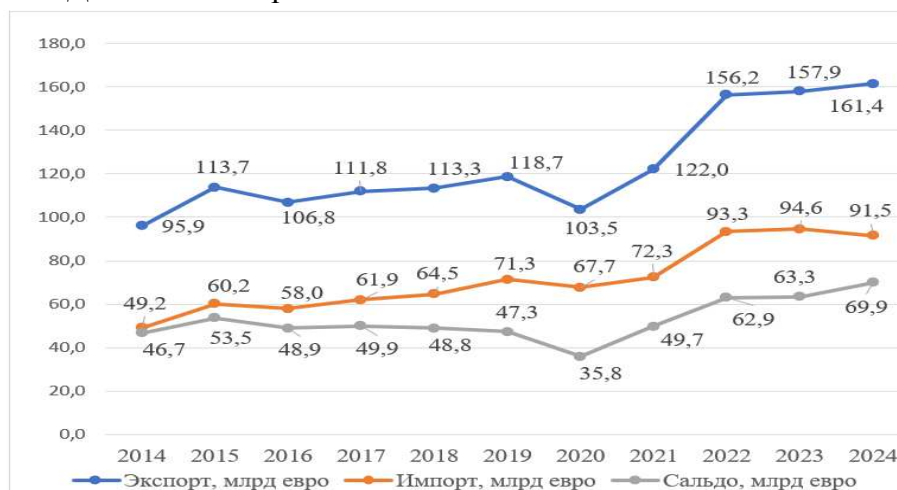
Составлено автором по: (USA-EU – international trade... 2025).

В 2024 г. Соединённые Штаты стали основным внешнеторговым партнёром Федеративной Республики. Объём взаимной торговли товарами достиг 252 млрд евро. Китай с 246 млрд евро оказался на втором месте. Экспорт в США составил 10,4% от всего вывоза немецких товаров, импорт – 7% от всего ввоза (рис. 1). Положительное сальдо – около 70 млрд евро (рис. 2) – более трети актива ЕС в торговле со Штатами.

С 2014 по 2024 г. величина германского экспорта товаров в США выросла в 1,7 раза, импорта – в 1,9, сальдо – в 1,5 раза. Именно последний показатель являлся раздражителем для Трампа ещё с первого периода его правления. Уже тогда он требовал от канцлера А. Меркель принять «необходимые меры» по увеличению закупок американских товаров и снижению многомиллиардного германского актива в двусторонней торговле.

Рисунок 1

Динамика товарных потоков ФРГ с США в 2014–2024 гг.



Составлено автором на основе данных Destatis (Aus- und Einfuhr... 2025).

Рисунок 2

Динамика доли США в совокупном экспорте и импорте товаров ФРГ с 1991 по 2024 гг., %



Источник: (Anteil der USA an deutschen Exporten und Importen... 2025).

С точки зрения доли США в совокупной профильной товарной экспортной группе ФРГ лидером в 2024 г. являлась фармацевтика – 23,8%. За ней следовали самолёты и космические аппараты – 17,1%; оптика и фотографическая продукция – 14,9%, автомобили и транспортные средства – 13,0%, машины и оборудование – 12,6% (US-Markt für Deutschland... 2025).

Основными целевыми тарифными группами для Вашингтона стали первые три товарные позиции, которые приведены в таблице 1. Как уже было указано выше, основной «удар» был нанесён по автомобилям. Отметим, что на «металлургическую группу» приходится минимальные показатели поставок в США. Тем не менее на уровне отдельных хозяйствующих субъектов введённые высокие пошлины являются критическими – фактически заградительными.

При сравнении указанных трёх ведущих экспортных групп с аналогичными импортными видно, что именно их сальдо определяет половину германского актива. Также отметим относительно невысокий показатель по импорту минерального топлива – «всего» около 15 млрд евро (табл. 2 и 3).

Таблица 2

Товарная структура экспорта ФРГ в США в 2024 г.

Товарные группы	Млрд евро	Доля в экспорте в США, %
Автомобили и наземные транспортные средства	34,0	21,1
Машины, оборудование, механические устройства	31,8	19,8
Фармацевтическая продукция	27,0	16,8
Электротехническая продукция	15,0	9,3
Оптическая и фотографическая продукция	11,8	7,3
Летательные и космические аппараты	5,8	3,6
Пластмассы и изделия из них	3,9	2,4
Прочая химическая продукция	3,0	1,9
Органическая химия	3,0	1,9
Изделия из чугуна и стали	2,5	1,6
Всего по указанным группам	137,8	85,7

Составлено автором на основе данных Destatis (Aus- und Einfuhr... 2025).

Таблица 3

Товарная структура импорта ФРГ из США в 2024 г.

Товарные группы	Млрд евро	Доля в импорте из США, %
Машины, аппараты, механические устройства	15,0	16,5
Минеральное топливо	14,9	16,4
Фармацевтическая продукция	12,2	13,4
Оптическая и фотографическая продукция	9,2	10,1
Автотранспортные и наземные транспортные средства	8,0	8,8
Электротехническая продукция	6,4	7,0
Органическая химия	3,2	3,5
Прочая химическая продукция	2,9	3,2
Пластмассы и изделия из них	2,6	2,9
Летательные и космические аппараты	1,8	2,0
Всего по указанным группам	76,2	83,8

Составлено автором на основе данных Destatis (Aus- und Einfuhr... 2025).

Хронология переговоров (апрель – июль 2025 г.)

Толчком к началу европейско-американских переговоров стало вышеупомянутое апрельское решение Д. Трампа ввести новые тарифы против европейских товаров, в т.ч. повышенные для автомобилей и комплектующих, при сохранении ранее определённых высоких тарифных ставок на алюминий и сталь. Эти меры имели характер не зеркальных, а односторонне инициированных Вашингтоном шагов, что сразу задало конфликтный тон обсуждению перспектив трансатлантической торговли (Белов 2025b; Клинова, Кондратьев 2025).

Основной стала базовая планка в 10%, дополненная повышенными ставками для крупнейших партнёров, включая Европейский союз. Для него были зафиксированы 20% по «общим» позициям. Отдельным блоком стала автомобильная товарная группа, получившая дополнительную 25%-ную надбавку на легковые авто и ряд автокомпонентов. В сочетании с используемой базовой тарифной ставкой на основе режима наибольшего благоприятствования¹ в размере 2,5% фактическая величина составила 27,5%. Для автомобилей из ЕС мера начала действовать с 3 апреля, для автокомпонентов – с 3 мая (President Trump's New Tariffs... 2025; Fact sheets... 2025).

Уже 3 апреля Европейская комиссия и Совет ЕС начали консультации с государствами-

¹ Англ. *most-favored-nation tariff rates, MFN*.

членами¹. В Берлине это совпало с финальной стадией согласования коалиционного договора будущего правительства. В нём трансатлантический вектор обозначен как приоритет. Тем не менее участники коалиции были вынуждены принять во внимание нарастающее давление со стороны Вашингтона, с которым им придётся считаться в ближайшем будущем.

Тарифная тематика вынужденно стала частью экономической повестки федерального канцлера. 14 мая 2025 г. в правительственном заявлении в бундестаге он подчеркнул, что Германия «не может пожертвовать европейской торговой автономией», но в то же время обязана «сохранять стратегическое партнёрство с США» (Regierungserklärung von Bundeskanzler... 2025). Тем самым Мерц зафиксировал рамку будущих переговоров: баланс между коллективной позицией ЕС и национальными интересами германского экспорта.

Параллельно министр экономики ФРГ К. Райхе с мая 2025 г. начала активно продвигать в Брюсселе идею переговорного пакета, где тарифы должны обсуждаться не изолированно, а в связке с энергетическими и инвестиционными вопросами. 5–7 июня на фоне обсуждённых с Еврокомиссией предложений, канцлер Мерц совершил визит в Вашингтон, где впервые обозначил возможность «компромисса по автомобилям» при условии смягчения американской линии в других секторах (Germany's Merz Says... 2025). С учётом позиций Берлина и Брюсселя Райхе продолжила обсуждение с коллегами из США, посетив Вашингтон в третьей декаде июня (Bundeswirtschaftsministerin Reiche reist... 2025).

Трамп, недовольный ходом переговоров, 12 июля заявил о введении 1 августа 30%-ных пошлин, если стороны не придут к взаимоприемлемым решениям. Угрозы подействовали. Уже через две недели – 27 июля – в Шотландии глава ЕК и президент США объявили о соглашении по тарифам и сопровождающим его энергетическим и инвестиционным договорённостям. Обе стороны опубликовали в том же день на своих официальных сайтах самую общую информацию о сделке, без каких-либо подробностей (Statement by President von der Leyen... 2025), добавив детали через пару дней (EU-US trade deal explained... 2025). Более подробно они были подтверждены в совместном заявлении сторон 21 августа (Joint Statement on a United States–European Union... 2025). В конце августа продолжилось обсуждение путей и сроков юридического оформления сделки.

Таким образом, переговорная динамика по тарифам оформилась в четыре последовательные стадии:

– *апрель – начало мая*: фиксация жёсткой линии Трампа и разработка Евросоюзом ответных сценариев;

– *май – середина июня*: обсуждения внутри ЕС, подключение ФРГ как главного бенефициара автомобильного экспорта, формирование мандата на переговоры;

– *июнь – июль*: непосредственные раунды переговоров с американской стороной, с большой долей вероятности, при участии помимо Еврокомиссии (вице-президента М. Шефчовича и др.), а также представителей германского правительства;

– *август*⁺: начало юридического оформления достигнутых договорённостей на уровне Брюсселя и Вашингтона.

Ключевым итогом этих раундов стало достижение 27 июля 2025 г. рамочного соглашения со следующими основными положениями:

¹ Брюссель начал готовиться к торговому конфликту с новой администрацией США заранее – ещё до официального вступления Д. Трампа в должность. Еврокомиссия составила список ввозимых из США товаров общей стоимостью 93 млрд евро, на которые предположительно могли быть введены пошлины в размере до 30%. Вице-президент ЕК М. Шефчович 7 раз посетил Вашингтон, потратив более 100 часов на переговоры с американской стороной. Однако партнёры не приняли предложений европейцев и отказались от постоянного 10%-ного «взаимного» тарифа (Почему ЕС согласился... 2025).

- введение пошлин в 15% на основные товарные группы;
- сохранение высоких пошлин на сталь и алюминий;
- постепенное снижение автомобильной пошлины на основе процесса, формализованного в американских *Executive Orders* и требующего дальнейшего согласования в конгрессе;
- вынесение энергетического и инвестиционного блоков в параллельные переговорные процессы, что позволяет США использовать тарифное давление как рычаг для закрепления позиций на европейском рынке сжиженного природного газа (СПГ) и в сфере капиталовложений.

Таким образом, хронология переговоров от апреля до июля 2025 г. отразила постепенный переход от шокового давления со стороны Вашингтона к институционализированному взаимному поиску компромисса. Очевидно, что рамки переговоров изначально задавались американскими условиями, а европейская сторона, и особенно Германия, действовали в режиме реагирования, пытаясь минимизировать ущерб для европейского и немецкого экономических штандортов.

Договорённости по тарифам

Договорённости в области тарифной политики стали центральным элементом июльского 2025 г. соглашения ЕС – США. Именно они задали рамку, в которой энергетический и инвестиционный блоки рассматривались как «дополнительное приложение» к американскому давлению на торговлю промышленными товарами.

Автомобильный сектор. Наиболее чувствительным пунктом стало решение по автомобильным тарифам. Приоритетным предметом переговоров, по этому вектору весьма жёстких, стало снижение повышенной пошлины. 27 июля стороны зафиксировали:

- снижение ставки с 27,5 до 15%¹;
- сохранение «коридора» возможного пересмотра, если в конгрессе США будут инициированы новые протекционистские поправки;
- отдельные преференции для производителей, открывающих/создающих производственные мощности на территории США (правило *local content* – «адаптация к местным условиям»).

Для ФРГ это решение имело особое значение: на немецкие автоконцерны приходится не менее половины европейского экспорта автомобилей в США. Ф. Мерц на июньских переговорах с Д. Трампом указывал на то, что количество поставленных в США легковых авто примерно равно произведённым немецкими концернами в Соединённых Штатах, а именно – 400 тыс. единиц (Germany's Merz Says 2025). Однако даже «смягчённая» версия пошлины означала долгосрочные издержки для ключевого экспортного сегмента германского штандорта.

Металлургия (сталь и алюминий). По этим металлам Вашингтон настоял на сохранении введённых ограничений. В июльских договорённостях подтверждены:

- тарифы в 50% на сталь и алюминий²; одновременно ЕС согласился вести переговоры о квотах, позволяющих экспортировать часть продукции без чрезмерных тарифов – стратегически важное, но временное решение, пока сохраняются ограничения;
- обязательство ЕС не инициировать «зеркальных» мер до окончания арбитража в рамках ВТО.

¹ При этом 27,5%-ный тариф на автомобили на начало августа 2025 г. формально продолжал действовать. Для его отмены был нужен отдельный исполнительный акт Белого дома (Elan 2025; Trump order lowering tariffs 2025).

² В предыдущем тарифном цикле (во времена первого президентства Трампа) ставки были определены в 25% на сталь и 10% на алюминий. Важно, что они распространяются на продукцию, в которую входят эти компоненты (Клинова, Кондратьев 2025).

Для Германии, как крупнейшего производителя стали в ЕС, это означало продолжение конкурентного давления, в т.ч. со стороны азиатских поставщиков, которые в меньшей степени ограничены американскими тарифами.

Из тарифного поля выведены «невозобновляемые природные ресурсы (в т.ч. пробка), все летательные аппараты и их детали, дженерики и их компоненты, а также химические прекурсоры» (Joint Statement on a United States-European Union 2025).

Не столь публичным, но значимым для отдельных стран ЕС, включая ФРГ, стало обсуждение сторонами пересмотра тарифов на сельхозпродукцию (частично в пользу американских поставок зерновых и сои в ЕС). Кроме того, отдельные вопросы по секторам машиностроения и химии вынесены на последующие раунды переговоров (осень 2025 г.).

По состоянию на август 2025 г. общая рамка по тарифам имела смешанный статус:

- автомобильный компромисс (снижение с 27,5% до 15%) закрепляется в формате *Executive Order* президента США и меморандума ЕС – США; ожидалось его дальнейшее юридическое оформление и вступление в силу «задним числом» с 1 августа 2025 г.;

- «металлургические» тарифы сохранены без изменений (вступают в силу автоматически, без дополнительных актов);

- от пошлин освобождена часть «чувствительных» товаров;

- рабочие группы продолжают обсуждать перспективы дальнейшего снижения пошлин для дополнительных секторов, а также вопросы сотрудничества в устранении нетарифных барьеров.

Таким образом, тарифный блок стал ядром июльской сделки, вокруг которого были выстроены дополнительные энергетический и инвестиционный сегменты. Её характерной особенностью остаётся асимметрия: США сохранили максимальный контроль над автомобильным и металлургическим секторами, тогда как ЕС и Германия получили лишь отсрочку и частичное смягчение давления со стороны американского партнёра.

Энергетический блок сделки

Неотъемлемой частью тарифной сделки стали обещания Брюсселя «в качестве благодарности» Д. Трампу в течение трёх лет закупать ряд товаров энергетической группы в объёме 750 млрд долл. (700 млрд евро) и инвестировать в экономику США 600 млрд долл. (550 млрд евро).

Поставки СПГ. В рамках «энергетических» договорённостей особое внимание было уделено американскому сжиженному природному газу. С 2023 по первую половину 2025 г. США стали крупнейшим поставщиком СПГ в ЕС, обеспечив более 45% европейского импорта¹. Данные Брюсселем в Шотландии обещания закрепили эти позиции: в ответ Вашингтон обязался поддерживать высокие поставки ежегодно в период 2025–2030 гг. (с возможностью наращивания объёмов при росте европейского спроса). Однако для гарантии объёмов ещё предстоит оговорить условия долгосрочных контрактов с европейскими трейдерами и энергетическими компаниями, согласовать минимальные годовые объёмы импорта для ключевых членов ЕС, а также инвестиции в расширение европейских регазификационных мощностей, в т.ч. в Германии (объекты в Вильгельмсхафене и Брунсбюттеле)², Нидерландах и Польше.

¹ Поставки американского СПГ в Европу в 2024 г. несколько сократились и составили 45,1% в этой товарной группе. Основными получателями в ЕС являются Нидерланды, Франция, Испания и ФРГ (The United States remained 2025; Imports of energy products to the EU 2025).

² В 2024 г. около 90% импортированного Германией СПГ пришлось на США. Поставки начались в 2022 г. ФРГ претендует на то, чтобы стать «воротами» для перераспределения американского сжиженного газа в Центральную Европу.

Нефтяной сегмент. Вторым значимым элементом стала договорённость о расширении доступа американской нефти на рынок ЕС¹. Европейская сторона обязалась не вводить ограничений на её поставки (в т.ч. лёгкой сланцевой) и сохранить нулевые пошлины для импорта из США. При этом были подтверждены определённые исключения: например, сохранение ограничений на некоторые нефтепродукты и дериваты, а также льготы для традиционных поставщиков с Ближнего Востока. Таким образом, США де-факто получили в ЕС приоритетный статус поставщика, особенно в условиях сокращающихся поставок из России.

Энергетический блок сделки имеет не только коммерческое, но и стратегическое измерение: он формирует устойчивую зависимость Европы от американских углеводородов, снижая гибкость европейской энергетической политики. Июльская сделка закрепила и политизировала то, что фактически уже произошло – США стали главным внешним поставщиком газа и заметным игроком на нефтяном рынке ЕС. Тарифно-энергетический пакет сделки производит двойственный эффект: облегчает внешнеторговые условия для ключевых американских экспортёров и закрепляет структурную энергетическую асимметрию в пользу США.

Для Германии, которая подтверждает свою роль локомотива в продвижении интересов американских корпораций в Евросоюзе, тарифные договорённости и энергетический блок сделки взаимосвязаны. С одной стороны, энергетический сегмент создаёт для Берлина поле компромисса: уступки по тарифам увязываются с усилением позиций США на немецком рынке СПГ. С другой – тарифное «смягчение» в области промышленной торговли сопровождается закреплением энергетической зависимости. Для хозяйственно-политического пространства ФРГ это означает:

- рост конкурентоспособности немецкой промышленности за счёт относительного снижения тарифных рисков на американском рынке;
- одновременно: усиление уязвимости к ценовым колебаниям и внешнеполитическим условиям поставок американского СПГ и нефти;
- структурный сдвиг: национальные бизнес-ассоциации вынуждены балансировать между критикой тарифов и лоббированием стабильных энергетических поставок.

Инвестиционный блок

Д. Трамп был особо доволен обещанием Брюсселя инвестировать в экономику США 600 млрд долл. Он воспринял это как гарантированные обязательства ЕК и государств ЕС осуществить прямые капиталовложения. Но руководство Евросоюза исходило из того, что они будут реализованы за счёт инициатив частного бизнеса. Были заявления, что предварительно достигнуты договорённости с представителями ведущих групп предпринимательских интересов и о готовности поддержать их инвестиционные инициативы как на европейском, так и национальном уровнях.

Рамочные условия для европейских и немецких инвесторов в США. Американская сторона де-юре не открывает новый преференциальный режим для фирм из ЕС и ФРГ, де-факто подтверждая доступ к уже действующим индустриальным стимулам при условии размещения производственных мощностей и локализации производства. Речь идёт о налоговых кредитах и грантах в сфере производства полупроводников, аккумуляторных батарей, возобновляемой энергетики, но только при соблюдении европейскими инвесторами критериев «Сделано в США» / «Окончательная сборка в Северной Америке» (*made in USA / final assembly in North America*), «Адаптировано к местным условиям» (*local content*) и «Местное производство» (*domestic manufacturing*). Немецкие компании высоко оценивают процедуры ускоренной выдачи

¹ Доля американской нефти в её совокупном импорте ЕС в 2024 г. составила 16,1%.

разрешений по проектам, признанным «стратегическими». Одновременно они отмечают наличие системных фильтров, которые приходится принимать во внимание. В основном это акты *Buy American* в закупках, *Jones Act* в морской логистике, экспортный контроль (особенно по чувствительным технологиям), а также формирующийся механизм контроля (*outbound-screening*) для инвестиций резидентов в «страны риска». Таким образом, доступ европейских и немецких инвесторов носит не конвенционный, а «условно-универсальный» характер. Они имеют те же права, что и любые иностранные, но практическая реализация упирается в локализацию. Многие немецкие концерны уже «ответили ногами» – расширяют производство в США, чтобы попасть под действие *IRA/CHIPS*¹ и снизить тарифные риски.

Основные инвестиции сосредоточены в автопроме, где доминируют *Volkswagen*, *BMW*, *Mercedes-Benz*. Они ориентируются на создание новых заводов, особенно по выпуску электромобилей, а также расширение существующих сборочных мощностей. За ними следует аккумуляторная сфера (*BASF*, *Volkswagen Group*) – производство катодов, сборка батарей для электрокаров; секторы водорода и возобновляемых источников энергии (*Siemens Energy*, *Linde*) – электролизёры, водородная логистика, ветроэнергетика; химия (*BASF*) – петрохимические комплексы; облачные сервисы и информационно-коммуникационные технологические комплексы (*SAP*, *Deutsche Telekom (T-Systems)*) – центры обработки данных, решения для искусственного интеллекта; ВПК и аэрокосмический сектор (*Rheinmetall* (через СП), *MTU Aero*) – комплектующие для авиации, совместные НИОКР (Котов 2025).

Доступ американских инвесторов к европейскому и немецким рынкам. Июльский пакет придал дополнительный политический «зонтик» и тому, что и так происходит де-факто в Евросоюзе. Речь идёт о том, что американский капитал остаётся одним из важных и желательных источников ПИИ в ЕС и ФРГ, прежде всего в энергоёмких и технологических отраслях. Необходимо обратить внимание на то, что стороны во время переговоров не обсуждали создание преференций прямым инвесторам из США, но и не предполагали ухудшения работы существующих и положительно зарекомендовавших себя институциональных механизмов по их удержанию и привлечению. Напомним, что к основным из них можно отнести следующие:

- *«Проектные коридоры»:* согласованные приоритетные направления, где Брюссель и Берлин не будут ставить регуляторные барьеры для желательных американских вложений (в т.ч. критически важная инфраструктура, водородная логистика, центры обработки данных);
- *Ускоренная координация разрешений:* политический сигнал американской стороне, что европейские регуляторы готовы не препятствовать выдаче разрешений по проектам с американским капиталом в рамках программ *REPowerEU/Net-Zero*;
- *Финансовые «мосты»:* возможности для взаимного софинансирования трансграничных проектов, прежде всего в «зелёных» технологиях и энергобезопасности;
- *Скрининг ПИИ:* режим на уровне ЕС и ФРГ сохраняется, но не усиливается. «Беспрепятственный» доступ американских инвесторов в промышленный сектор штандортов ЕС и Германии подтверждён политически, но «ключ в замке» всё равно остаётся в руках европейских/немецких регуляторов и антимонопольных органов. Для ФРГ важно, чтобы применительно к терминалам СПГ/водорода, магистральным сетям и ЦОД американские проекты могли идти быстрее, но не «в обход» скрининга.

¹ *Inflation Reduction Act (IRA)* – Закон о снижении инфляции (США, август 2022 г.) – масштабный пакет мер по стимулированию энергетического перехода, промышленной модернизации и снижению инфляционного давления. *CHIPS and Science Act (Creating Helpful Incentives to Produce Semiconductors Act)*, США, август 2022 г.) – Закон о стимулировании производства полупроводников и развитии науки – нормативный акт, предусматривающий государственную поддержку полупроводниковой промышленности и научных исследований.

Прочие нетарифные обязательства ЕС

Евросоюз также подтвердил свои планы по «значительному увеличению закупок военной и оборонной продукции» из США. Брюссель отмечает, что это отражает общий «стратегический приоритет углубления трансатлантического промышленного сотрудничества в области обороны, укрепления оперативной совместимости в НАТО». Такие закупки якобы необходимы для оснащения государств – членов ЕС «самыми передовыми и надёжными доступными оборонными технологиями» (Questions and answers on... 2025).

ЕС также планирует приобрести у американских компаний используемые в сфере искусственного интеллекта чипы на сумму 40 млрд евро. Это обязательство, по мнению чиновников, необходимо «для сохранения технологического превосходства» европейского штандорта, оно «полностью соответствует стратегии ЕС по цифровой трансформации» и содействует «безопасным и бесперебойным поставкам высокотехнологичных чипов из США» (Questions and answers on... 2025). По всей видимости, это вынужденная мера, обусловленная среди прочего отказом ведущих производителей США от крупных инвестиционных проектов в Германии по созданию гигафабрик выпускающих чипы (Котов, Дмитриев 2025). Теперь они получают «компенсацию» в виде прямых закупок ФРГ и других стран ЕС.

Восприятие договорённостей в Германии

Июльская сделка выстроена, исходя из приоритета американской повестки. Формальная позиция Брюсселя и Берлина состоит в следующем: «Наша цель – защитить рабочие места и предприятия в ЕС, зависящие от торговли с США, и избежать рисков, связанных с неопределённостью. Благодаря этим рамкам мы стабилизировали ситуацию, обеспечили ясность и предсказуемость в отношении пошлин, которым будут подвергаться европейские компании на рынке США, и в то же время гарантировали, что они сохраняют конкурентоспособность и трансатлантические цепочки поставок, продолжают нормально функционировать» (Questions and answers on... 2025). В политическом контексте она закрепляет связку согласованных тарифов с энергетическими, инвестиционными и прочими обязательствами Евросоюза, которые могут быть выполнены только благодаря стимулирующей регуляторике США и поддержке хозяйствующих субъектов со стороны Еврокомиссии и национальных правительств. Одновременно ЕС и ФРГ рассчитывают на увеличение американских прямых инвестиций в критически важные секторы своих экономических штандортов, что должно компенсировать «деиндустриализационный» эффект оттока капиталов в американскую хозяйственную локацию.

Реакция немецкого политического сектора

Основная линия канцлера Мерца состоит в том, что сделка является геополитически обусловленной необходимостью, в которой именно он добился успеха – благодаря усилиям главы коалиции удалось уменьшить тарифную неопределённость, не потеряв промышленную базу дома. По его мнению, это прагматичный шаг к снижению тарифной эскалации. При этом он признал, что ставка в 15% является «болезненной компенсацией», но «в существующих реалиях большего достичь было невозможно».

Вице-канцлер, министр финансов Л. Клингбайль в целом поддержал своего шефа, но раскритиковал председателя ЕК за «слабость позиции на переговорах», высказав пожелание продолжения обсуждения тарифов по стали и алюминию.

Критическую позицию заняла министр К. Райхе. Глава минэкономики указала на необходимость соблюдать сбалансированный подход к инвестиционной открытости германского штандорта и сохранению контроля/скрининга проектов в секторы его критической инфра-

структуры.

Заключённая 27 июля сделка с США вызвала сложную и многослойную реакцию в бундестаге. Блок ХДС/ХСС в целом воспринял сделку как «стратегическую компенсацию» со стороны ЕС и ФРГ. Социал-демократы заняли более критическую позицию, рассматривая договорённости как проявление европейской слабости и угрозу стратегической автономии. Представители основной оппозиционной силы в бундестаге – «Альтернативы для Германии» в основном использовали сделку для усиления евроскептической риторики, позиционируя Германию как идейную и политическую вассальную структуру США. Позиция партии «Левая» отчасти резонировала с альтернативщиками – в ней преобладала угроза национальному суверенитету и наличие социально-экономической уязвимости. «Зелёные» в основном настаивали, что усилия по увеличению поставок американского СПГ закрепляют зависимость от ископаемых энергоресурсов и ставят под угрозу климатические цели. Внепарламентская оппозиция в лице либералов поддержала «экономический реализм», включая необходимость интеграции в рынок США, но с условием компенсирующих стимулов в Европе.

Такой расклад, скорее, усилил склонность правящей коалиции к экономическому реализму/прагматизму, но одновременно обозначил риски фрагментации политики в сфере энергетики и климата.

Мнения ведущих бизнес-ассоциаций

Обозначенные надежды, а по сути, оправдания руководства ЕС и ФРГ перед бизнесом, вызвали противоречивую реакцию предпринимательских групп интересов. Ведущим представителем немецкого сообщества является Федеральный союз германской промышленности¹. Как правило, он формулирует основную позицию бизнеса. Уже третьего апреля его руководство назвало тарифы Д. Трампа беспрецедентной атакой на мировую торговую систему, свободную торговлю и глобальные цепочки поставок. Было заявлено, что эта протекционистская эскалация угрожает немецким «экспортно ориентированным предприятиям, ставя под угрозу процветание, стабильность, рабочие места, инновации и инвестиции во всём мире». Союз призвал Еврокомиссию использовать «собственные инструменты для эффективной ответной реакции», поддержав её стратегию «готовности к переговорам и гибкости реагирования на возможные предложения» (BDI zu US-Zöllen... 2025). 30 мая он заявил о конкурентных преимуществах ЕС в «целом ряде ключевых технологий, в области искусственного интеллекта и робототехники, цифрового оборудования и сетей, машиностроения» и необходимости «целенаправленно и уверенно использовать их в качестве инструмента переговоров». В то же время напомнил Брюсселю о «неотложных мерах по отмене регулирования и сокращению бюрократии на едином рынке, которые в первую очередь идут на пользу нашим собственным компаниям» (BDI zum Rechtsstreit um... 2025). Комментируя объявление 12 июля президентом США Д. Трампом о введении с 1 августа 30%-ных тарифов на импорт из ЕС, Федеральный союз обратился к правительству ФРГ, ЕС и администрации США с призывом «быстро найти решения в рамках предметного диалога и избежать эскалации» (BDI zur Zollankündigung... 2025). Итоги не оправдали ожиданий предпринимателей. 27 июля промышленники назвали тарифную сделку «неадекватным компромиссом», который «окажет огромное негативное влияние на немецкую промышленность, ориентированную на экспорт». Но условия не изменить, их надо соблюдать, переходить «к чёткому планированию цепочек поставок и инвестиций» и «все должны объединиться, чтобы стабилизировать трансатлантические экономические отношения на этом сложном этапе» (BDI zu Zolleinigung... 2025).

¹ Нем. Bundesverband der deutschen Industrie, BDI.

После июльской сделки Германская торгово-промышленная палата¹ провела блиц-опрос среди 3,5 тыс. своих членов о предполагаемых последствиях для их бизнеса. Результаты были опубликованы 6 августа. Большинство респондентов ожидали дальнейших ухудшений в трансатлантической торговле, в первую очередь это касается компаний, ведущих операции с американскими партнёрами. Их оценки среднего и значительного негативного воздействия в 2,8 раза выше, чем у фирм, не участвующих в сделках с США (табл. 4).

Таблица 4

Оценка компаниями ФРГ влияния торговой политики США на их бизнес, % ответов

Компании	Значительное негативное	Среднее негативное	Незначительное	Отсутствие	Положительное
Все компании, в т.ч.:	15	32	25	27	1
– со сделками с США	24	42	23	10	1
– без сделок с США	4	20	27	47	2

Составлено автором по: (Zoll-Deal mit den USA... 2025).

Руководство Палаты считает, что соглашение, возможно, и было политически необходимым, но оно стало «горькой пилюлей» для бизнеса и «приносит дополнительное бремя, а не облегчение: более высокие тарифы, больше бюрократии, а также снижение конкурентоспособности» (Zoll-Deal mit den USA... 2025).

Критическое отношение к сделке характерно и для позиции промышленных отраслевых ассоциаций, где на первое место ставятся именно ожидаемые негативные последствия. И лишь после этого руководство переходит к вынужденному цугцвангу – необходимости прагматического подхода к соглашению, выдвигает тезис о важности «деэскалации тарифов» и отмечает возможности для взаимовыгодной стратегической расстановки инвестиционных акцентов. В последнем случае речь идёт о том, что привлекательность американской локации для немецких капиталовложений должна быть сбалансирована сопоставимыми стимулами для немецко-го и европейского штандортов. Локализация в США в первую очередь представляет интерес для экономических субъектов автомобиле- и машиностроения. Химические компании рассчитывают на предсказуемость и оптимизацию цен на энергию. Все бизнесмены указывают на необходимость выполнения Брюсселем и Берлином обещаний по дебюрократизации, ускорению разрешительных процедур, предоставлению налоговых и прочих льгот при инвестировании. В этом отношении интересна реакция экспертов на июльские договорённости.

Позиция научно-экспертного сообщества

Ведущие немецкие исследовательские центры и экономические институты восприняли июльскую сделку как шаг, который формально снижает краткосрочные тарифные риски, но реально усиливает стратегическую зависимость от США. В целом сложился консенсус в том, что политическая цена оправдана в свете угрозы полномасштабной тарифной войны, которая обошлась бы германскому хозяйственному штандорту куда дороже.

Институт немецкой экономики в Кёльне² подчёркивает, что снятие тарифной неопределённости позволяет стабилизировать цепочки поставок для экспортно ориентированных отраслей, однако одновременно фиксирует невыгодные условия, при которых ЕС и Германия вынуждены идти на энергетические и инвестиционные уступки, сулящие новые структурные риски для конкурентоспособности промышленной базы. Среди прочего, отмечается неизбежный рост скрытых издержек в сфере логистики и снижение автономии промышленной политики ЕС.

¹ Нем. *Deutsche Industrie und Handelskammer, DIHK*.

² Нем. *Institut der deutschen Wirtschaft, IW Köln*.

Центр европейских экономических исследований в Мангейме¹ обращает внимание на инвестиционный блок: американские стимулы создают сильные перетоки капитала, вынуждая немецкие компании «голосовать ногами» и переносить производство за океан. По его оценке, до трети компаний, планировавших новые инвестиционные проекты в электрохимии и аккумуляторной индустрии в Европе и Германии, теперь рассматривают возможность размещения в Соединённых Штатах для получения налоговых преференций. Кроме того, с точки зрения экспертов, сделка представляет собой элемент стратегии США по закреплению экспортной энергетической гегемонии. Они подчёркивают, что расширение американского присутствия на газовом и нефтяном рынке ЕС снижает гибкость европейской климатической политики, увеличивая стоимость декарбонизационного перехода.

Аналогичная тревога звучит в анализе энергетического компонента Института Фраунгофера² и Экологического института³. Они считают, что ставка на американский СПГ в объёмах, предусмотренных сделкой, укрепляет инфраструктуру углеводородной зависимости и может затормозить переход к климатически нейтральной экономике. Институт экономических исследований в Мюнхене (*ifo-Institut*) также отмечает, что сделка носит характер политико-экономического компромисса, где ЕС пытается совместить краткосрочную деэскалацию с долгосрочной повесткой своего «зелёного» курса.

По оценкам экспертов этого института, немецкие автопроизводители получают «передышку», тогда как энергоёмкие отрасли остаются под давлением. Примечательно, что они подчёркивают политическую асимметрию: Вашингтон использует «энергетическую карту» для закрепления долгосрочной зависимости Европы от американских углеводородов, в то время как Германия сталкивается с ростом издержек для промышленности и потребителей. Учёные указывают на необходимость активного ответа ЕС, чтобы минимизировать структурные потери конкурентоспособности. По их мнению, тарифная сделка – не финал, а промежуточная передышка в торговой конкуренции с США, где Европа должна искать баланс между интеграцией и автономией.

Общий вывод немецкого научного сообщества: соглашение воспринимается как «необходимое зло» для снижения тарифной напряжённости, но оно усиливает институциональную зависимость от США и повышает транзакционные издержки для немецких компаний в сфере энергетики и инвестиций.

Влияние на германский хозяйственно-политический штандорт

Автопром: удорожание доступа к рынку США и стратегический «двойной трек». После снижения ставки с 27,5 до 15% американский рынок всё равно останется дороже, чем в «дотарифную» эпоху. Это автоматически бьёт по ценовой эластичности премиального сегмента (*SUV*, *EV*-модели) и по марже массовых платформ, на которых выпускаются авто, что вынуждает концерны перераспределять линейки между ЕС и Северной Америкой. Логическим ответом германских компаний становятся:

- локализация и «американизация» цепочек: *VW*, *BMW*, *Mercedes* вынужденно ускоряют выпуск «ориентированных на американский рынок» моделей на сборочных площадках США (а также Мексики), постоянно расширяя локальную базу автокомплектующих (аккумуляторы, электроника, программное обеспечение);

- переупаковка продуктовой матрицы: будет увеличиваться доля дорогостоящих ком-

¹ Нем. *Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, ZEW Mannheim*.

² Нем. *Fraunhofer-Institut*.

³ Нем. *Öko-Institut*.

плектаций, происходить перенос нишевых серий в Европу и Китай, оптимизироваться варианты автомобильных силовых установок с учётом правил страны происхождения;

– сохранение *R&D*-центричности и ядра высококвалифицированной занятости в Германии, при которых производственная добавленная стоимость лишь частично «перетекает» за океан, усиливая давление на субпоставщиков комплектующих внутри ФРГ.

Металлургия: «длинная» протекционистская тень США. Сохранение американских ограничений по стали и алюминию означает устойчивый ценовой «порог» для немецкого экспорта проката, спецсталей и алюминиевых полуфабрикатов. Речь идёт о трёх негативных факторах для немецких металлургов:

– преимущества на американском рынке для конкурентов из стран, имеющих двусторонние режимы торговли с США;

– параллельное продвижение пограничного налога ПКУМ¹ в ЕС, повышающего внутренние издержки декарбонизации и снижающего внешнюю ценовую манёвренность;

– дороговизна проектов «зелёной» стали, производимой на основе водородных технологий, которые переносятся в места с более дешёвой электроэнергией и государственными стимулами. Если не снизить влияние данных факторов, то компании ФРГ постепенно утратят свою долю в высокомаржинальных нишах США.

Химическая промышленность: давление энергоресурсов и углеродных издержек. Немецкие лидеры отрасли (*BASF, Covestro, Evonik* и др.) воспринимают июльскую сделку сквозь призму двух взаимосвязанных факторов: дорогого американского СПГ и усиливающихся климатических обязательств. Высокие цены на газ и электроэнергию после 2022 г. уже подорвали конкурентоспособность энергоёмких сегментов (производство аммиака, метанола, полимеров). Поставки американского СПГ обеспечивают физическую доступность ресурса, но не возвращают довоенный уровень цен: себестоимость газового компонента в Германии остаётся на 35–45% выше, чем в США, что провоцирует перенос отдельных стадий производства за океан. По нашему мнению, есть три ключевых вызова для химического сектора немецкого штандорта:

– рост капитальных затрат на декарбонизацию: проекты по водородной аммиачной линии и электротермическим процессам требуют дешёвой «зелёной» энергии, тогда как действующие тарифы в ФРГ вдвое выше, чем в южных штатах США;

– риск утечки инвестиций: *BASF* уже анонсировала наращивание инвестиций в Луизиане; другие компании рассматривают сценарий *dual production* – сохранение штаб-квартир и НИОКР в Германии, но основной выпуск энергоёмких продуктов за океаном;

– регуляторное давление пограничного налога ПКУМ: налог на углерод при импорте в ЕС снижает гибкость глобальных цепочек, однако внутренние игроки страдают от параллельного роста издержек, чего нет у американских конкурентов, получающих государственное стимулирование.

Фармацевтика: относительная устойчивость с риском ценового давления. Фармацевтический сегмент (*Bayer, Boehringer Ingelheim* и другие акторы) наименее подвержен тарифной волатильности: лекарства и медицинские изделия изначально находились вне «тарифной войны». Тем не менее отметим два важных для отрасли момента:

– логистическая синхронизация: американский рынок остаётся крупнейшим по марже, и локализация производственных мощностей в США ускоряется в ответ на стимулирующие меры Вашингтона (*BARDA, Inflation Reduction Act* (в части биотеха));

¹ ПКУМ – пограничный корректирующий углеродный механизм, англ. *CBAM – Carbon Border Adjustment Mechanism*.

– ценовое давление: при соблюдении *Buy American* и *preferred supplier lists* в системе госзакупок немецкие компании вынуждены создавать совместные предприятия в США или работать через дистрибьюторские сети. Риски структурного ухода с немецкого рынка минимальны, но Германия теряет часть отечественных высокотехнологичных инвестиций, которые могли бы усилить национальный фармкластер.

Машиностроение: двойная вилка тарифов и локализации. Для машиностроительного сектора (*Siemens*, *DMG Mori*, *Krones* и др.) тарифный блок сделки привёл к неоднозначным последствиям:

– снижение эскалации пошлин на готовое оборудование приветствуется менеджментом, но отмечается, что США усиливают политику локализационных требований в инфраструктурных и энергетических проектах. *Siemens Energy* уже вынуждена рассматривать кооперацию с американскими субпоставщиками для участия в тендерах по модернизации сетей и ВИЭ;

– сырьевые и компонентные цепочки: удорожание стали и алюминия в результате сохранения пошлин и роста цен на энергию в ФРГ увеличивает себестоимость немецких машин, снижая их ценовую конкурентоспособность на фоне американских производителей (это относится и к автомобилестроению);

– технологический фактор: для удержания позиций на североамериканском рынке компании переносят сборку ключевых узлов (турбины, автоматизированные линии) за океан, оставляя в Германии проектирование и НИОКР, что усиливает структурную асимметрию в цепочке добавленной стоимости.

Энергетика: безопасность поставок за «премию к цене». Для Германии, которая подтверждает свою ведущую роль в продвижении интересов американских корпораций в Евросоюзе, тарифные договорённости и энергетический блок сделки взаимосвязаны. Американский СПГ обеспечивает физическое постоянство, но формирует более высокую устойчивую «энергоцену» для промышленности. Долгосрочные контракты с элементами условий *take-or-pay* и бронирование мощностей ведут к тому, что при спотовой коррекции компании несут фиксированные затраты. Усиление роли США в поставках нефти становится причиной роста логистической зависимости и большей чувствительности к их сезонным «бутылочным горлышкам» (штормы, ремонты американских НПЗ). Отметим также промышленный контур: энергоёмкие отрасли (химическая, стекольная, керамическая, бумажная, металлургия) будут получать более дорогую энергию. Итогом станет противодействие желательной реиндустриализации, повышение порога окупаемости «зелёных» проектов, подталкивание инвестиций к локализации в США и другие штандорты, т.е. к деиндустриализации. Сделка укрепляет роль Соединённых Штатов как главного поставщика энергоносителей для Германии и ЕС. СПГ становится не просто коммерческим ресурсом, но инструментом политической привязки. Неслучайно в ФРГ это вызвало тревогу у тех экспертов, которые указывали на стратегические риски: зависимость от американского контрактного цикла, рост фрахтовых ставок и возможных ограничений на экспорт в случае внутренних кризисов в США. С одной стороны, энергетический сегмент создаёт для Берлина поле для компромисса: уступки по тарифам увязываются с усилением позиций Штатов на немецком рынке СПГ и нефти; с другой – усиливает зависимость Германии от американских поставок, причём и в газовом, и в нефтяном сегменте. Это создаёт дилемму: обеспечивается стабильность и политическое партнёрство, но в то же время возрастает стратегическая уязвимость и снижение диверсификации.

Для хозяйственно-политического пространства ФРГ это означает:

– формальное усиление энергобезопасности за счёт роста издержек и зависимости от американского контрактного и регуляторного цикла;

– относительный рост конкурентоспособности немецкой промышленности за счёт некоего снижения тарифных рисков на американском рынке; одновременно – усиление уязвимости к ценовым колебаниям и внешнеполитическим условиям поставок американских СПГ и нефти;

– структурный сдвиг: национальные бизнес-ассоциации вынуждены балансировать между критикой тарифов и лоббированием стабильных энергетических поставок.

Инвестиции: окно возможностей при «условной взаимности». Инвестиционный блок по своей сути не является «уступкой без компенсаций» – это вынужденная политически увязанная взаимность: США сохраняют фильтры (скрининг) и требуют размещения производств; Брюссель и Берлин отвечают ускорением допусков внешних инвесторов и гибкостью их господдержки. Для Германии это означает стратегию «двойного якоря»: удерживать инвестиции дома (ускорять разрешения, тарифицировать энергию, усиливать стимулирующие режимы) и параллельно размещаться в США там, где это снижает тарифные/регуляторные риски и открывает доступ к американским программам (*IRA* и пр.). Для Германии «связка» с США снижает гибкость во внешнеэнергетической политике. Еврокомиссия и немецкое правительство вынуждены балансировать между поддержкой долгосрочных контрактов с Вашингтоном и сохранением диверсифицированных связей с альтернативными поставщиками¹.

* * *

Сделка 27 июля 2025 г. стала компромиссом между Брюсселем и Вашингтоном. ЕС получил частичное снижение тарифного давления (в первую очередь на автопром), относительную временную стабильность энергетических поставок и доступ к инвестиционной сфере. США же закрепили ключевые позиции: контроль над европейским рынком СПГ, сохранение тарифного рычага по металлам и стратегический доступ к европейским рынкам для инвесторов. Для Германии эта сделка имеет двойственный характер: смягчение немедленных угроз экспорту сочетается с нарастающей структурной зависимостью от американского хозяйственного пространства.

Тарифная деэскалация лишь частично снимает риски для немецкого штандорта: автопром и металлургия продолжают «платить» за доступ к США, энергетическая часть сделки фиксирует более дорогую модель снабжения, а инвестиционный блок – возможность роста при высокой и не гарантированной взаимности. Для Германии это означает вынужденный переход к модели управляемой зависимости, предполагающей меньше ценовой свободы, больше политико-контрактной устойчивости и необходимость более агрессивной промышленной политики внутри страны. Основные риски остаются: продолжение оттока прямых инвестиций из-за более привлекательных стимулов США; появление ловушки двойной зависимости – от непредсказуемых тарифных решений американской администрации и от её индустриальной политики; фискальные ограничения ФРГ, осложняющие подготовку национальных ответов на американские субсидии в индустриальном секторе.

¹ На полях сделаем несколько замечаний в отношении основных конкурентов США по поставкам энергоносителей в ФРГ. Казахстан активно продвигает нефть через российскую трубопроводную систему в направлении Шведта (НПЗ «Роснефти»). Ограничения, вытекающие из американо-европейских договорённостей, вызвали обеспокоенность в Астане: поставки становятся менее предсказуемыми, а логистика завязана на санкционные механизмы ЕС. Катар заинтересован усиливать долгосрочное присутствие на европейском рынке СПГ, однако вынужденно уступает часть доли США, что рассматривается в Дохе как вызов. Норвегия сохраняет статус надёжного поставщика трубного газа, но при ограниченных ресурсах не в состоянии конкурировать по масштабам с американскими объёмами. Её роль в поставках газа также будет уменьшаться. Политическая волатильность и инфраструктурные ограничения снижают роль Алжира в германском энергетическом балансе, несмотря на попытки обеих стран к диверсификации сотрудничества.

Федеративная Республика оказывается в положении «системного посредника»: с одной стороны, именно она концентрирует значительные объёмы трансатлантической торговли и энергетическо-инвестиционной кооперации, с другой – существенно сужается пространство для самостоятельного манёвра. Усиление зависимости от рынка США, особенно его энергетического сегмента, одновременно означает ослабление европейской стратегической автономии, которую Берлин официально продолжает провозглашать. Внутриполитическая дискуссия в Германии показывает: часть элит видит в сделке временное облегчение, другие – закрепление невыгодной архитектуры.

По нашему мнению, возможны три основных сценария развития тарифного, энергетического и инвестиционного треугольника в отношениях ФРГ и США:

– *оптимистический*: постепенное (в долгосрочной перспективе) снижение тарифов на автомобили, сталь и алюминий, расширение квот по СПГ и доступа немецких компаний к американскому рынку. В этом случае германский штандорт сможет адаптироваться и частично компенсировать издержки;

– *базовый*: сохранение «гибридного режима»: отдельные уступки по тарифам, но долгосрочное доминирование США в энергетике. Германия закрепляется в роли «младшего партнёра», а ЕС – в орбите американской экономической политики;

– *негативный*: эскалация в будущем тарифных конфликтов при неизменной зависимости от американского СПГ. Это приведёт к ослаблению германского штандорта, росту производственных издержек и усилению фрагментации внутри ЕС.

Наиболее вероятным представляется второй сценарий с вкраплениями элементов первого. Таким образом, июльская сделка ЕС – США становится не столько решением созданной Трампом проблемы, сколько её «замораживанием». Для Германии, как ключевого штандорта ЕС, она открывает определённые перспективы временной стабилизации. Но при этом закрепляются долгосрочные асимметрии в торговом, энергетическом и инвестиционном измерении, которые будут противодействовать решению её структурных проблем.

Список литературы / References

Anteil der USA an deutschen Exporten und Importen von 1991 bis 2024. Statista. 05.2025. Available at: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1615605/umfrage/anteil-der-usa-an-deutschen-exporten-und-importen/> (accessed 25.08.2025).

Aus- und Einfuhr (Außenhandel): Deutschland, Jahre, Länder. Destatis. 08.2025. Available at: https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online_ (accessed 25.08.2025).

BDI zu US-Zöllen: Entschlossen und geschlossen reagieren, verhandlungsbereit bleiben. BDI. 03.04.2025. Available at: <https://bdi.eu/artikel/news/bdi-zu-us-zoellen-entschlossen-und-geschlossen-reagieren-verhandlungsbereit-bleiben> (accessed 25.08.2025).

BDI zu Zolleinigung: «Ein fatales Signal an die eng verflochtene Wirtschaft auf beiden Seiten des Atlantiks». BDI. 27.07.25. Available at: https://bdi.eu/artikel/news?tx_news_pi1%5Bnews%5D=12319&cHash=d792fa1424c6b2529e21555d8620c9c1 (accessed 25.08.2025).

BDI zum Rechtsstreit um die US-Zollpolitik: Noch mehr Verunsicherung für Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks. BDI. 30.05.2025. Available at: https://bdi.eu/artikel/news?tx_news_pi1%5Bnews%5D=12164&cHash=ae69f0789a8a1be085aa155198409622 (accessed 25.08.2025).

BDI zur Zollankündigung von Präsident Trump auf EU-Importe. BDI. 12.07.2025. Available at: https://bdi.eu/artikel/news?tx_news_pi1%5Bnews%5D=12288&cHash=02490d788b15d7f5a09e2ef2d81a5b33 (accessed 25.08.2025).

Bundeswirtschaftsministerin Reiche reist für Verhandlungen in die USA. RND. 19.06.2025.

Available at: <https://www.rnd.de/wirtschaft/zollkonflikt-usa-und-eu-bundeswirtschaftsministerin-reiche-reist-nach-washington-HWYOABZ6VNB6HGWRVVC3CE7ZI.html> (accessed 25.08.2025).

Commission implementing regulation (EU) 2025/1564 of 24 July 2025 on commercial rebalancing measures concerning certain products originating in the United States of America and certain products exported from the Union to the United States of America, and repealing Implementing Regulations (EU) 2018/724, (EU) 2018/886, (EU) 2020/502 and (EU) 2025/778. Official Journal of the European Union. 24.07.2025. Available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202501564 (accessed 25.08.2025).

Ellan, A. (2025). European Commission hopes to finalize EU-US trade deal soon. Le Monde. 05.08.2025. Available at: https://www.lemonde.fr/en/economy/article/2025/08/05/european-commission-hopes-to-finalize-eu-us-trade-deal-soon_6744093_19.html (accessed 25.08.2025).

EU-US trade deal explained. European Commission. 29.07.2025. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_1930 (accessed 25.08.2025).

Fact Sheet: President Donald J. Trump Declares National Emergency to Increase our Competitive Edge, Protect our Sovereignty, and Strengthen our National and Economic Security. The White House. 02.04.2025. Available at: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/04/fact-sheet-president-donald-j-trump-declares-national-emergency-to-increase-our-competitive-edge-protect-our-sovereignty-and-strengthen-our-national-and-economic-security/> (accessed 25.08.2025).

Germany's Merz Says He Agreed to Boost Cooperation With White House on Trade Issues. U.S. News. 05.06.2025. Available at: <https://www.usnews.com/news/top-news/articles/2025-06-05/merz-says-he-agreed-to-strengthen-cooperation-with-white-house-on-trade-issues> (accessed 25.08.2025).

Hoffmann, M. (2025). Abkommen zwischen den USA und der EU. GTAI. 31.07.2025. Available at: <https://www.gtai.de/de/trade/usa/zoll/handelsabkommen-usa-eu-1917402> (accessed 25.08.2025).

Imports of energy products to the EU down in 2024. Eurostat. 21.03.2025. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20250321-1> (accessed 25.08.2025).

Jaafar, I. (2025). Germany's Deutsche Regas terminates LNG FSRU charter. Argusmedia. 10.02.2025. Available at: <https://www.argusmedia.com/en/news-and-insights/latest-market-news/2656313-germany-s-deutsche-regas-terminates-lng-fsru-charter> (accessed 25.08.2025).

Joint Statement on a United States-European Union framework on an agreement on reciprocal, fair and balanced trade. European Commission. 21.08.2025. Available at: https://policy.trade.ec.europa.eu/news/joint-statement-united-states-european-union-framework-agreement-reciprocal-fair-and-balanced-trade-2025-08-21_en (accessed 25.08.2025).

Katherina Reiche. Bundeswirtschaftsministerium. 07.05.2025. Available at: <https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/EN/Artikel/Curriculum-Vitae/curriculum-vitae-reiche.html> (accessed 25.08.2025).

Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD. Bundesregierung. 06.05.2025. Available at: <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/koalitionsvertrag-2025-2340970> (accessed 25.08.2025).

Ksienzyk, L., Joho, K. (2025). Was es über den Handels-Deal zu wissen gibt. 28.07.2025. Available at: <https://www.wiwo.de/politik/europa/eu-und-usa-was-es-ueber-den-zoll-deal-zu-wissen-gibt/100144153.html> (accessed 25.08.2025).

Neue Wirtschaftsministerin – das ist Katherina Reiche. RND. 06.05.2025. Available at:

<https://www.rnd.de/politik/katherina-reiche-als-neue-wirtschaftsministerin-gesetzt-die-cdu-politikerin-im-steckbrief-BO34THMJANAZHEVDZ4W7OY4HA4.html> (accessed 25.08.2025).

President Trump's New Tariffs on Imports of Automobiles and Automobile Parts: Key Updates and Implications. Steptoe. 16.04.2025. Available at: <https://www.steptoelaw.com/en/news-publications/global-trade-and-investment-law-blog/president-trumps-new-tariffs-on-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-key-updates-and-implications.html> (accessed 25.08.2025).

Questions and answers on the EU–US Joint Statement on Transatlantic Trade and Investment. European Commission. 21.08.2025. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_1974 (accessed 25.08.2025).

Regierungserklärung von Bundeskanzler Friedrich Merz. Bundesregierung. 14.05.2025. Available at: <https://www.bundesregierung.de/breg-de/service/newsletter-und-abos/bulletin/regierungs-erklaerung-von-bundeskanzler-friedrich-merz-2347888> (accessed 25.08.2025).

Regulating Imports With a Reciprocal Tariff To Rectify Trade Practices That Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits. A Presidential Document by the Executive Office of the President on 04/07/2025. Federal Register. 04.07.2025. Available at: <https://www.federalregister.gov/documents/2025/04/07/2025-06063/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and> (accessed 25.08.2025).

Reiche spricht von Warnschuss für die EU. Tagesschau. 29.07.2025. Available at: <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/wirtschaftsministerin-reiche-zoelle-usa-100.html> (accessed 25.08.2025).

Statement by President von der Leyen on the deal on tariffs and trade with the United States. European Commission 27.07.2025. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/statement_25_1915 (accessed 25.08.2025).

The United States remained the world's largest liquefied natural gas exporter in 2024. EIA. 27.03.2025. Available at: <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=64844> (accessed 25.08.2025).

Trump order lowering tariffs on EU autos still days away, source says. Reuters. 06.08.2025. Available at: <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/trump-order-lowering-tariffs-eu-autos-still-days-away-source-says-2025-08-06/> (accessed 25.08.2025).

USA–EU — international trade in goods statistics. Eurostat. February 2025. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=USA-EU_-_international_trade_in_goods_statistics (accessed 25.08.2025).

US-Markt für Deutschland so wichtig wie lange nicht. Tagesschau. 14.04.2025. Available at: <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/konjunktur/experte-importe-usa-zoelle-konjunktur-100.html> (accessed 25.08.2025).

Wer zahlt von der Leyens Milliarden-Versprechen? Wirtschaftswoche. 05.08.2025. Available at: <https://www.wiwo.de/politik/europa/zoll-deal-wer-zahlt-von-der-leyens-milliarden-versprechen/100146277.html> (accessed 25.08.2025).

Zoll-Deal mit den USA bringt der Wirtschaft neue Sorgen statt Erleichterung. DIHK. 06.08.2025. Available at: <https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/internationales/zoll-deal-mit-den-usa-bringt-der-wirtschaft-neue-sorgen-statt-erleichterung-135224> (accessed 25.08.2025).

Белов, В.Б. (2025a). Германский штандорт при Ф. Мерце: от «зелёной» эйфории к коррективке климатического курса // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН 3: 46–60. [Belov, V.B. (2025a). German Standort under F. Merz: From Green Euphoria to a Revised Climate Policy Course. Nauchno-analiticheskij vestnik IE RAN 45(3): 46–60. (In Russian)]. DOI: 10.15211/vestnikieran320254660

Белов, В.Б. (2025b). Конфликт хозяйственно-политических пространств США и ЕС в эпо-

ху второго Трампа. РСМД. 10.04.2025. [Belov, V.B. (2025b). The Conflict of Economic-Political Spaces of the USA and the EU in the Era of Trump's Second Term. RIAC. 10.04.2025. (In Russian)]. Available at: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/konflikt-khozyaystvenno-politicheskikh-prostranstv-ssha-i-es-v-epokhu-vtorogo-trampa/> (accessed 25.08.2025).

Белов, В.Б. (2025с). Первое правительственное заявление Ф. Мерца: самолегитимация и мобилизация // Аналитические записки Института Европы РАН 2–17(385): 53–60. [Belov, V.B. (2025c). The First Government Statement of F. Merz: Self-Legitimation and Mobilization. Analiticheskie zapiski Instituta Evropy RAN 2–17(385): 53–60. (In Russian)]. DOI: 10.15211/analytics21620255360

Клинова, М.В., Кондратьев, М.Б. (2025). Европейский союз в мировой торговой войне Дональда Трампа // Вопросы экономики 6: 5–21. [Klinova, M.V., Kondratyev, M.B. European Union in Donald Trump's global trade war. Voprosy Ekonomiki 6: 5–21. (In Russian)]. DOI: 10.32609/0042-8736-2025-6-5-21

Котов, А.В. (2025). Германо-американские экономические связи: адаптация к новым вызовам // Германия. 2024. Отв. ред. В.Б. Белов. М.: ИЕ РАН. С. 121–131. [Kotov, A.V. (2025). German–American Economic Relations: Adaptation to New Challenges. In: Belov, V.B. (ed.) (2025). Germany. 2024. Moscow: Institute of Europe RAS: 121–131. (In Russian)]. DOI: 10.15211/report12025_418

Котов, А.В., Дмитриев Д.А. (2025) Проекты в микроэлектронике: наперекор деиндустриализации // Германия. 2024. Отв. ред. В.Б. Белов. М.: ИЕ РАН. С. 72–80. [Kotov, A.V., Dmitriev D.A. (2025). Microelectronics projects: pushing back against deindustrialization. In: Belov, V.B. (ed.) (2025). Germany. 2024. Moscow: Institute of Europe RAS: 72–80. (In Russian)]. DOI: 10.15211/report12025_418

Почему ЕС согласился на «несбалансированную» торговую сделку с США. РБК. 28.07.2025. [Why Did the EU Agree to an «Unbalanced» Trade Deal with the USA. RBC. 28.07.2025. (In Russian)]. Available at: <https://www.rbc.ru/politics/28/07/2025/688772c49a79471074a15f8a> (accessed 25.08.2025).