

НЕОСЯЖНІ ГРАНІ «ВСЕБІЧНОСТІ»: АНАЛІЗ ВАЖЛИВИХ ПОЛОЖЕНЬ НОВОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ УГОДИ МІЖ ЄС ТА КНР

Дмитро ЄФРЕМОВ,
кандидат економічних наук,
експерт Української асоціації китаєзнавців,
співробітник Інституту досліджень
сучасного Китаю імені Б. Курца КНЕУ



«Одна половина китайської економіки продовжує відкриватися, стає все більш справедливою і добре регульованою, і дуже хоче європейських інвестицій. Інша, керована державою половина економіки представляє Китай, який все ще виховує своїх національних чемпіонів та державні підприємства, що мають здебільшого безперешкодний доступ до п'ятої частини споживачів, виробників, вкладників та новаторів світу» – так характеризує Європейська торговельна палата в Китаї (ЄТПК) економічну систему країни, що перешкоджає нормальній роботі її членів на ринках Піднебесної¹.

«Відпочатково базові та первинні сектори економіки, а також все, що можна визнати “стратегічним” у широкому трактуванні цього поняття, були відмежовані, включаючи енергетику, комунальні послуги, видобуток ресурсів, переробку, виробництво сталі та залізницю», скаржаться європейці. Згодом до них додалися галузі, включені до плану «Зроблено в Китаї 2025» та інших подібних національних програм: поновлювані джерела енергії, телекомунікації, Інтернет та галузі високих технологій. Вони, як вважається, сприятимуть найбільшому зростанню протягом найближчих десятиліть, а тому мають лишитися за китайськими корпораціями.

¹ European Union Chamber of Commerce in China (2020) “The European Business in China Position Paper 2020/2021”. P. 10–11.

Маючи на меті отримати доступ до привілейованих секторів напівзакритої китайської економіки, бажаючи спростити режим рух капіталу між країнами, керівництво ЄС ще в 2013-му році ініціювало переговори, погодившись на всебічне стратегічне партнерство з КНР. Відтоді переговори тривали 35 раундів і досягли вирішальної, але не фінальної точки в 2020-му. За ці роки статус угоди щодо інвестицій піднявся із «двосторонньої» до «всебічної»² і, не виключено, що вона стане тим еталонним документом, що задаватиме зміст аналогічних домовленостей Китаю з іншими країнами.

ІНТЕРЕСИ СТОРІН

Заглиблення в історію підписання та положення, включені до угоди, дає можливість встановити, що поширений підхід, який трактує CAI як нагоду для ЄС продемонструвати свою «стратегічну автономію» по відношенню до США, а для Китаю – як можливість вбити клин між ЄС та США³, є поверховим.

Головним промоутером Угоди на теренах ЄС виступала Німеччина, чії компанії найактивніше торгують та інвестують в КНР: із 148 млрд. дол. європейських капіталовкладень її частка складає 40 % (рис. 1). Більша частина капіталів німецьких фірм розташована в хімічній, нафто-хімічній, гумовій та пластмасовій галузях (128 проєктів на поч. 2019 р.), промисловому, електричному та електронному машинобудуванні (101 проєкт), виробництві транспортних засобів (86 проєктів) на території Китаю⁴. Як результат галузева структура всіх європей-

ських інвестицій у КНР має яскраво виражене німецьке забарвлення (рис. 3).

ФРН, разом із Францією та Нідерландами, на яких сукупно припадає понад 70 % прямих іноземних інвестицій (ПІІ), направлених з Європи в Піднебесну, утворюють пул найбільших вигодоотримувачів від CAI.

Відчувши загрозу для своїх позицій та перспектив на китайських ринках з боку американських конкурентів, які в рамках Фази-1 торговельної угоди між США та Китаєм, укладеної на початку 2020 р., отримали ряд преференцій, лідери ЄС мобілізували свої зусилля. Користуючись періодом головування в Раді ЄС в другій половині 2020 року, саме Німеччина доклала максимум зусиль для фіналізації угоди, хоча зазнала критики з боку Італії, Польщі, Бельгії та Іспанії⁵.

Основна частина великого німецького та європейського бізнесу, попри напруження у відносинах США – КНР та ціннісні застереження з боку упередженої суспільної думки на адресу Китаю, зовсім не збирається скорочувати свої інвестиції, зберігає посилений інтерес до можливостей розміщувати ланцюги створення вартості, зацікавлена у нарощуванні своїх китайських виробничих потужностей та шукає інструментів захисту себе від політичних ризиків. Для неї Китай представляє інтерес як величезний ринок збуту продукції.

Менша частина мультинаціональних корпорацій, що планує залишити територію КНР, користувалася її ресурсами та можливостями для організації проміжного виробництва під потреби експортних ринків, а не місцевих споживачів⁶.

² Далі за текстом угода позначена аббревіатурою «CAI», утвореною за англійською назвою угоди “*EU-China Comprehensive Agreement on Investments*”, «Всебічна угода з інвестицій між ЄС та Китаєм».

³ Див., наприклад, Fallon Th. (2021) “The Strategic Implications of the China-EU Investment Deal”. The Diplomat.

⁴ CIIPAG (2019) “German Investment in China. Changing Opportunities and Trends”. China International Investment Promotion Agency (Germany).

⁵ Представники країн заявили, що відчували «німецький каток», керований з боку Німеччини канцлером Ангелою Меркель та зсередини Європейської Комісії – з боку голови Комісії Урсули фон дер Ляйден та директора торгового департаменту Сабіни Вейенд, які є німкенями. Президент Франції Еммануель Макрон був запрошений взяти участь у відеоконференції з президентом Китаю Сі Цзіньпіном під час фіналізації угоди спільно з Меркель, яка представляла головування в ЄС, тоді як інші лідери ЄС ні. Є свідчення, що Макрон виторгував пільги для деяких конкретних компаній, таких як Airbus. Згідно з іншим, Меркель досягла порозуміння з Макроном, відповідно до якого вона укладає угоду під час головування Німеччини, тоді як ратифікація та підписання угоди будуть завершені під головуванням Франції у Раді Європи в першій половині 2022 року. Vela J. H., Leali G., Moens B. (2021) “Germany’s drive for EU-China deal draws criticism from other EU countries”. Politico.

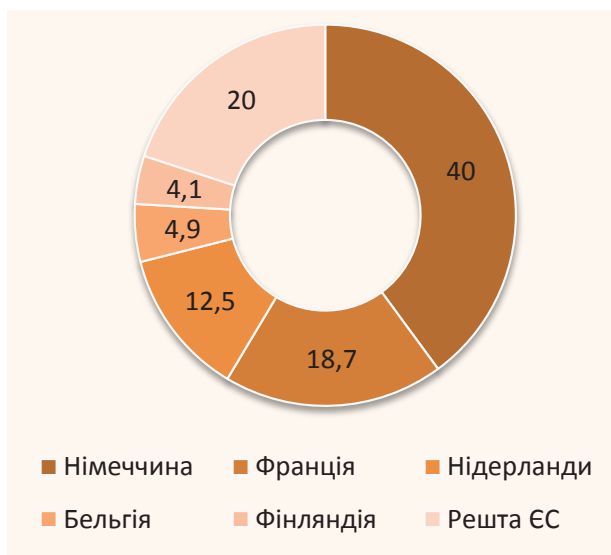


Рисунок 1 – Структура ПІІ, накопичених провідними країнами ЄС у КНР на 2020 рік, %

Примітка: розрахунки без Великої Британії

Джерело: Trade Website of European Commission



Рисунок 2 – Структура ПІІ, накопичених Китаєм у провідних країнах ЄС у КНР на 2020 рік, %

Примітка: розрахунки без Великої Британії

Джерело: Trade Website of European Commission



Рисунок 3 – Галузева структура європейських ПІІ, розміщених в КНР на 2020 рік, млрд дол.

Примітка: розрахунки без Великої Британії

Джерело: Trade Website of European Commission

Виведення своїх потужностей у треті країни вони розпочали кількома роками раніше, і американсько-китайська торговельна війна просто пришвидшила цей процес.

Китай, який до підписання CAI уже мав достатньо широкий (у порівнянні з європейцями на своїй території) доступ до акціонерного капіталу європейських компаній, використовував його для інтенсивних злиттів і поглинань. 98 % китайських капіталовкладень, які на 2020 р. сягнули 117 млрд дол., були націлені саме на M&A в технологічно розвинутих країнах Західної Європи (рис. 2), у той час як 60-70 % європейських коштів у Китаї фінансували проекти з нуля. Активність китайців спровокувала серйозне занепокоєння європейських наглядових органів. Щоб знизити схильність ЄС до скринінгу та штучного обтяження роботи своїх компаній, КНР пішла на фіксацію умов інвестування в європейських країнах через всебічну угоду.

Значно більше, ніж в інвестиційній сфері, Китай був зацікавлений у розширенні свободи торговельних відносин з Євросоюзом. У відповідь на пропозиції з китайського боку про переговори щодо зони вільної торгівлі, ЄС, принаймні на початкових етапах, жорстко ув'язав перспективу їх старту із вимогою попередньо укласти CAI. Тому Китай мав визначальну економічну мотивацію підтримувати та просувати переговори по угоді з інвестицій.

В результаті сформована Всебічна угода з інвестицій між ЄС та КНР унормовує такі актуальні для сторін питання, як 1) спрощення доступу до ринків, 2) вирівнювання умов конкуренції та 3) містить деякі положення неінвестиційного характеру.

ДОСТУП ДО РИНКІВ У СЕКТОРАЛЬНОМУ РОЗРІЗІ

Перше, що мали зробити іноземні компанії, які збиралися інвестувати в Китай, – відвідати «Негативний список для інвестицій» – таблицю із різних субсекторів промисловості, яка проясню-

вала, чи не заборонено в китайській юрисдикції іноземним інвесторам здійснювати капіталовкладення в той чи інший сектор та чи існують обмеження у формі лімітів на джерела походження капіталу або вимоги створювати спільне підприємство з китайським партнером, у якому б йому належав мажоритарний контроль.

Найбільш захищеними шляхом різноманітних регуляторних обмежень секторами китайської економіки були сільське господарство та сфера послуг, куди доступ інвесторів був суттєво ускладнений. Симетрична ситуація, хоча в значно менших пропорціях, очікувала китайські капітали на території країн ЄС, що підтверджує нижчий рівень Індексу регулятивних обмежень для ПІІ, створеного OECD (рис. 4). Особливо захищеною регулятивними бар'єрами на фоні інших країн є економіка Франції.

На додачу до обмежень «Негативного списку для інвестицій» європейські інвестори мали брати до уваги «Негативний список по доступу на ринок» Міністерства комерції КНР. Не відкидаючи принципи ринкової координації, але зберігаючи контроль за процесами, китайська держава сформулювала перелік дозволів, які необхідно отримати будь-якому продавцю для роботи на ринку. Не рідко він використовувався як вторинний бар'єр для ускладнення роботи іноземців у захищених секторах економіки – банківських, інформаційних, будівельних послугах (рис. 5 та 6).

ЄТПК наводить показовий приклад роботи китайської системи фільтрів із доступу до ринку страхування: «Страховики, галузь яких щойно була усунута із Негативного списку для інвестицій, зіштовхнулися з іншими, не менш обтяжливими бюрократичними бар'єрами для отримання повного доступу. Щоб надавати свої послуги по всій країні, вони мали звертатися за окремим дозволом для роботи в кожній із провінцій Китаю. Дозвільний орган приймав від компанії та опрацьовував лише по одному зверненню. Видача чергової ліцензії на діяльність Китайською регуляторною комісією із банків та страхування відбувалася із швидкістю раз на рік. Це означало, що

⁶ European Union Chamber of Commerce in China (2020) "The European Business in China Position Paper 2020/2021". – P. 15.

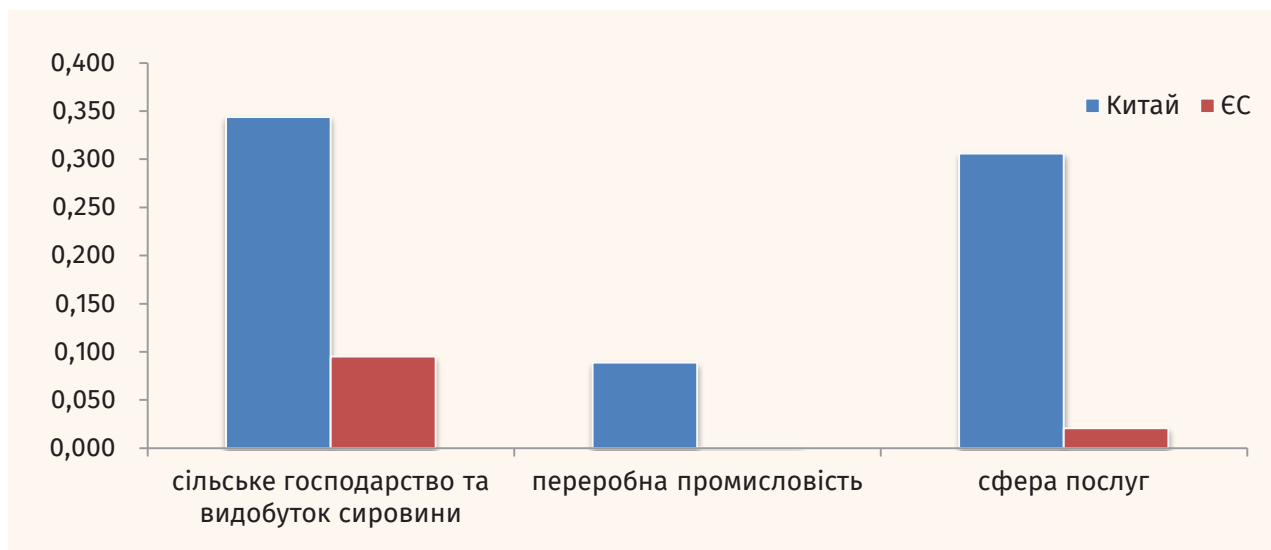


Рисунок 4 – Індекс регулятивних обмежень для ПІІ в галузях економіки КНР на фоні провідних інвесторів ЄС (Німеччина, Франція та Нідерланди, середнє незважене)

Джерело: OECD



Рисунок 5 – Топ-10 захищених секторів за Індексом регулятивних обмежень для ПІІ в КНР

Джерело: OECD



Рисунок 6 – Топ-10 захищених секторів за Індексом регулятивних обмежень для ПІІ в Німеччині, Франції та Нідерландах (середнє незважене)

Джерело: OECD

будь-який іноземний страховий провайдер, щоб охопити своїми послугами хоча б третину країни, мав чекати із десятих років. Водночас найбільші китайські страховики, будучи впевненими у невразливості своїх позицій по країні, могли спокійно нарощувати свої частки на ринку»⁷.

Європейські підприємці, що працюють у Китаї, відзначають, що влада регулярно проводить реформи та корекції рестриктивного законодавства, у результаті чого якість бізнес-сере-

довища постійно удосконалюється, проте воно не стає більш справедливим по відношенню до іноземців⁸. Несправедливе ставлення до себе в 2020 році відчували близько 40 % членів ЄТПК, посиляючись на суперечливість діючих правил, що дозволяло посадовцям зловживати їх інтерпретацією.

Європейська бізнес-спільнота висловлювала серйозні очікування від укладання з Китаєм Всебічної угоди з інвестицій. Найбільше їх цікавило



Рисунок 7 – Пріоритети європейських інвесторів із усунення перешкод доступу до китайських ринків (% відповідей) на фоні кількості отриманих відповідей при опитуванні ЄТПК

Джерело: European Union Chamber of Commerce in China BCS report 2020

⁷ European Union Chamber of Commerce in China (2020) "The European Business in China Position Paper 2020/2021". P. 17.

⁸ European Union Chamber of Commerce in China (2020) "European Business in China. Business Confidence Survey. Navigating in the Dark". P. 16.

усунення перепон доступу до китайського ринку та вирівнювання правил гри для європейських та китайських державних компаній (рис. 7)

З огляду на їх пріоритети, за результатами переговорів у рамках CAI з боку Китаю вдалося домогтися про усунення кількісних обмежень, обмежень структури власного капіталу або вимог створювати спільні підприємства в ряді наступних секторів⁹.

В автомобільному секторі Пекін погодився скасувати вимоги щодо спільних підприємств та надати широкий доступ до ринку електромобіль, що особливо приваблювало Німеччину. Але Китай готовий приймати лише великі за обсягами (понад 1 млрд дол.) портфелі інвестицій у цей передовий сектор і лише в ті провінції, де квоти на подібні капіталовкладення (націлені на унеможливлення внутрішнього перевиробництва) не вичерпано. Водночас простір для інвестицій у додаткові виробничі потужності із виготовлення традиційних автомобілів суворо обмежено.

У секторі охорони здоров'я Китай пообіцяв скасувати вимоги щодо спільних підприємств для приватних лікарень (що цікаво як для Німеччини, так і для Франції), але лише у 8 містах.

Положеннями CAI передбачено сприятливий доступ фірмам ЄС до інвестування в інших секторах, включаючи НДДКР (біологічні ресурси), телекомунікаційні й хмарні послуги, комп'ютерні послуги, міжнародний морський транспорт, повітряний транспорт та інші послуги.

Що стосується фінансових послуг, особливості доступу до їх ринку загалом співпадають із положеннями Фази-1 торговельної угоди США та Китаю.

Зберігається і перелік секторів (у форматі негативного списку), куди китайці не збираються пускати європейських інвесторів – дослідження та селекція генномодифікованих організмів, видобуток рідкоземельних металів, препарати для традиційної китайської медицини. Часткові, але

відчутні обмеження доступу поширюватимуться на традиційне автомобілебудування, обладнання для супутникового телебачення, атомних електростанцій, тютюнову галузь, поштові пересилки, телекомунікаційні послуги, інтернет-послуги, юридичні послуги, обстеження суспільної думки, застосування стовбурових клітин людини та технології генної діагностики та лікування, гуманітарні та соціальні наукові установи, геодезичні та картографічні дослідження, заклади обов'язкової та релігійної освіти, ЗМІ та видавничу справу, телевізійні канали та виробництво кінофільмів, мистецькі колективи.

Європейські інвестори можуть розмістити кошти в акціонерний капітал китайських компаній лише в статусі міноритарних інвесторів у таких галузях, як внутрішні компанії з водного та авіаційного транспорту, аеропорти, маркетингові дослідження. Для більшості таких компаній в якості обов'язкового прописано обіймання керівної посади китайським громадянином.

У відповідь, на боці європейців CAI спростить доступ китайцям до деяких виробничих секторів та енергетичного сектору, включаючи відновлювані джерела енергії, але не буде підтримувати китайські інвестиції в європейську атомну енергетику. В Єврокомісії вважають, що «в CAI зберігаються преференції за ЄС у таких чутливих галузях, як енергетика, сільське господарство, рибальство, аудіовізуальні товари, суспільні послуги тощо». Пільги буде надано хіба що для інвестицій на ринки оптового та роздрібного розподілу електроенергії.

ВИРІВНЮВАННЯ УМОВ КОНКУРЕНЦІЇ

Одним із ключових завдань для ЄС в рамках CAI було забезпечити рівні умови конкуренції для своїх компаній із тими, які діють для китайських. Значний вплив на китайських ринках належить державним компаніям, підтримуваним не лише урядом, а й владою провінцій. Подібні фірми

⁹ Докладніше див. European Commission (2021) "CHINA-EU INVESTMENT AGREEMENT. NEGOTIATIONS - SCHEDULES OF CHINA". Режим доступу: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/march/tradoc_159483.pdf

користуються широким спектром привілеїв – від прямих субсидій до штучно здешевленої вартості позичених коштів та залучених ресурсів. Це дозволяє їм не тільки шукати можливості нарощувати власні прибутки, а й націлюватися на досягнення неекономічних результатів у процесі діяльності.

Щоб китайські державні підприємства поводитись, керуючись комерційними критеріями, САІ встановлює обов'язок для таких підприємств підтримувати прозорість роботи та надавати інформацію про отриманні субсидії в секторах послуг. Також державним підприємствам Китаю не буде дозволено дискримінувати (принаймні відкрито) своїх покупців чи постачальників послуг за критерієм походження. З огляду на поширену в КНР практику розмивання прав власності підприємств, щоб затінити їх державну належність, угода передбачає спеціальний критерій ідентифікації компаній як державних – не лише ті фірми, де держава є мажоритарним, але також і помітним міноритарним акціонером, як на загальнонаціональному, так і на регіональних рівнях.

Щоб забезпечити сталість умов конкуренції на тривалий період, Китай зобов'язується не скасовувати вже надані європейцям поступки в секторі послуг, а також долучати останніх до нових привілеїв, наданих третім сторонам, що загалом кореспондується з правилами СОТ.

Компанії, що прорвалися на внутрішній ринок КНР, скаржаться на відсутність доступу до державних закупівель, який віддано виключно національним гравцям. Європейці мають пропуск лише в кілька нішевих субсекторів, де володіють специфічними технологіями, які не можуть поки що бути замінені місцевими виробниками. Роль європейського бізнесу, подекуди залученого до китайських зовнішніх інфраструктурних проєктів (наприклад, «Пояс і шлях»), – технологічна фасилітація та експертний консалтинг.

Щоб припинити практику примусового трансферу технологій, САІ забороняє вимагати їх передачу від європейського до китайського партнера в рамках спільного підприємства та втручатися в договірну свободу при ліцензуванні технологій. Конфіденційна ділова інформація, зібрана адміністративними органами (наприклад, у процесі сертифікації товару чи послуги), буде захищена від несанкціонованого розголошення. Крім того, Китай забезпечить рівний доступ до органів, що встановлюють стандарти, для інвесторів ЄС.

Механізм вирішення суперечок, прописаний в угоді, схожий на той, що діє для торговельних протиріч в рамках СОТ. Передбачається, що в разі виникнення інвестиційних непорозумінь сторони вдаватимуться до створення арбітражних комісій експертів із головуючим від третьої сторони,



діятимуть в рамках процедурних та часових обмежень. У разі, якщо одна із сторін не виконуватиме присуд комісії, інша сторона зможе призупиняти преференції, надані угодою, щоб пропорційно компенсувати втрати.

Зважаючи на невичерпуючий характер «всебічної» угоди з інвестицій, обидва підписанти зберегли за собою інструменти захисту від небажаних інвестицій у привілейованих галузях. Такі інструменти перебувають за рамками дії CAI та загалом не суперечать її положенням.

19 грудня 2020 року, напередодні підписання CAI, Китай ухвалив Закон про національну безпеку, який дозволяє блокувати іноземні інвестиції, якщо вони загрожують національній безпеці КНР. Сектори, де закон дозволяє це робити, прописано в широких і загальних обрисах.

ЄС перейшов до скоординованої політики скринінгу іноземних (у першу чергу, китайських) інвестицій іще раніше – у вересні 2017 року Єврокомісія опублікувала свій регулюючий документ. Він передбачає запуск процедури на рівні країни-члена, інформування комісії та інших членів союзу, збір думок та узгодження позицій, винесення остаточного рішення на рівні комісії.

До галузей, інвестиції в які підлягають перевірці, віднесено критичну інфраструктуру (від енергетики, транспорту

та фінансів до комунікації, сховищ даних та космосу), критичні технології (штучний інтелект, роботи, напівпровідники, космічні та ядерні, а також технології подвійного призначення), безпеку ланцюгів постачання, доступ до чутливої інформації ЄС.

Процедура може бути також застосована до компаній, де іноземний інвестор контролюється урядом третьої країни, не лише через акціонерний капітал, а й через засоби істотного фінансування.

НЕІНВЕСТИЦІЙНІ ЕЛЕМЕНТИ CAI

Угода містить нетипові згадки про екологічні та трудові норми, а також про необхідність імплементації Паризької угоди про зміну клімату. У рамках CAI передбачено, що Китай «зобов'язується працювати над ратифікацією основних конвенцій Міжнародної організації праці (МОП) і бере на себе конкретні зобов'язання щодо двох основних конвенцій МОП про примусову працю, які він ще не ратифікував».

Це місце в інвестиційній угоді спрямоване не стільки на недопущення примусу до праці національних меншин, як могло б здаватися, скільки на посилення корпоративної соціальної відповідальності та укріплення інститутів захисту інтересів робітників в Китаї. Як відомо, профспілки в Піднебесній є умовно незалежними об'єднаннями працюючих, вони діють під наглядом Комуністичної партії. Невисокий рівень захисту прав робітників дозволяє роботодавцям практикувати соціальний демпінг – наймати робочу силу за нижчою ціною та заохочувати переробіток. Відтак вартість праці китайських робітників у порівнянні з європейською виявляється здешевленою, а цінова конкурентоздатність товарів – кращою. Важливо, що CAI не передбачає будь-якого терміну для ратифікації цих конвенцій, а також штрафних механізмів за їх невиконання.



Для згаданих положень угоди, які не стосуються інвестицій (умови праці, клімат і т. п.), передбачається віднайдження окремих механізмів арбітражу за результатами майбутніх переговорів. Вони будуть синхронізовані з періодичними консультаціями високих посадовців обох сторін, направленими на оцінку прогресу, ідентифікацію невідкладних проблем та ревізію положень CAI за потреби.

НАСЛІДКИ УХВАЛЕННЯ УГОДИ

Хоча деякі розділи Всебічної угоди з інвестицій між ЄС та Китаєм містять інноваційні положення, що виходять за рамки унормування інвестиційних відносин, включаючи протидію кліматичним змінам, міжнародні конвенції про захист праці, вони зберігають загальний характер і не передбачають ефективних механізмів забезпечення їх виконання.

У CAI фіксується обмеження можливості надавати субсидії для підтримки національних підприємств, що працюють у сфері послуг. Між тим, більша частина субсидій китайців припадає на сектори виробництва матеріальних благ, до якої яких обертається інвестиційна співпраця Піднебесної з країнами ЄС. Механізми вирішення непорозумінь, передбачені в угоді на міждержавному рівні, оминають стороною субсидії¹⁰.

«Всебічна» угода між ЄС та Китаєм про інвестиції не вирішила головного завдання – не лише спростити доступ інвесторів до товарних ринків, а й посилити захист уже присутніх інвестицій на ринках. Натомість CAI регулює лише вхід, а захист перебуваючих на ринках капіталів відкладено.

Розділ про захист прав інвесторів як окрема складова в угоді поки відсутній. Швидше за все, це пропозиція не китайської, а європейської сторони. Раніше Європейський суд, розглядаючи положення угоди про вільну торгівлю між ЄС та Сінгапуром, відніс захист інвесторів до спільної

компетенції Євросоюзу та урядів національних країн. Відтак через цю новелу угода потребуватиме схвалення не лише Європарламенту, а й усіх законодавчих органів країн-членів, що суттєво уповільнить імплементацію CAI¹¹. Для гарантування захисту своїх інвесторів кожна з країн союзу поки що спиратиметься на дію двосторонніх домовленостей із Китаєм. Повернутися до синхронізації механізмів захисту планується за два роки після підписання Всебічної інвестиційної угоди.

Сектори, у яких КНР пішла на поступки для Європи, характеризуються упевненим домінуванням китайських компаній-чемпіонів і конкурувати європейцям із ними буде важко.

Окрім економічних вигід із цементування правил присутності на ринках Європи та наближення перспектив переговорів про зону вільної торгівлі CAI для Китаю несе чіткі політичні вигоди. Вона обмежує можливості європейців реалізовувати проамериканську політику «роз'єднання» власних економік та ланцюгів створення вартості з Китаєм. Вона також звужує простір для політичного тиску на Китай у питаннях браку умов гідної праці, прав нацменшин та кліматичних змін.

Рішення ЄС, очолюваного Німеччиною, в односторонньому порядку (без США) домовитися про режим інвестування з Китаєм – це помітна спроба союзу продемонструвати свою геополітичну незалежність. Тактична мета європейців при укладанні CAI, що полягала в знятті навісу асиметричності, існуючого між правами європейських інвесторів у КНР у порівнянні з правами китайців у європейських країнах, у значній мірі досягнута. Тепер євроспільнота опинилася перед наступною тактичною метою – добитися від Китаю виконання взятих зобов'язань у повному обсязі, від гарантування прав інвесторів до положень про клімат і працю. Успіхи в її досягненні стануть свідченням наявності справжнього стратегічного, а не декларативного підходу ЄС до Китаю на довгострокову перспективу.

¹⁰ Garcia-Herrero Alicia (2021) "Europe's disappointing investment deal with China". Bruegel.

¹¹ Godement Francois (2021) "Wins and Losses in the EU-China Investment Agreement". Policy paper. Institut Montaigne.