



Підприємницьке середовище в ЄС та КНР: конвергенція чи роз'єднання?

Д. Єфремов

к. е. н., член Української асоціації китаєзнавців, науковий співробітник Інституту вивчення сучасного Китаю імені Бориса Курца

Вступ

«Наші відносини з Китаєм будуть неминуче ускладненими, оскільки це наш другий за величиною торговий партнер, і який насправді є необхідним співрозмовником, якщо ми хочемо вирішити глобальні проблеми. Водночас він неминуче (наш) технологічний та економічний конкурент. Проблема <...> також у різниці між нашими політичними системами» [1], – так характеризує перспективи європейсько-китайських відносин Жозеп Боррель, Верховний представник Європейського Союзу з питань зовнішньої політики та політики безпеки та віце-президент Європейської комісії. Китайська поведінка на міжнародній арені характеризується ним як напориста, експансивна та авторитарна. Сучасне керівництво Єврокомісії просуває серед країн ЄС новий консенсус щодо Китаю.

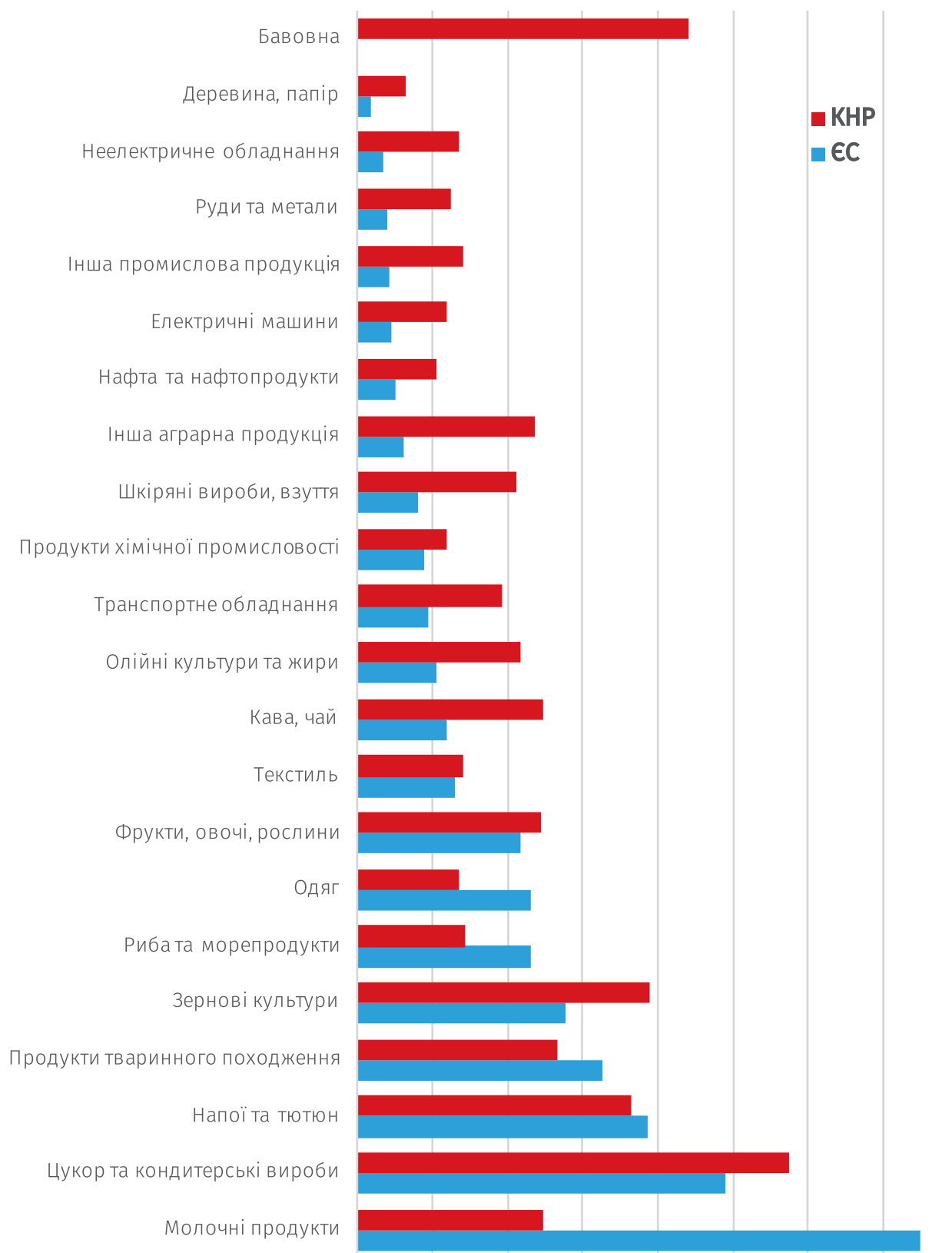
Водночас Китай поки що не вдавався до суттєвих корегувань свого попереднього курсу, викладеного у його Політичному документі щодо ЄС [2], виданому наприкінці 2018 року. В ньому Китай:

- 1) рішуче позиціонує себе перед ЄС як справжній, послідовний та відданий прихильник процесів глобалізації та багатостороннього торгового порядку;
- 2) гостро наголошує на необхідності взаємної поваги, рівності та беззаперечності підтримки принципу «єдиного Китаю» з боку ЄС;
- 3) зауважує, що європейська сторона повинна розглядати умови прав людини в Китаї об'єктивно і справедливо, утримуватися від втручання у внутрішні справи Китаю та його судовий суверенітет в ім'я прав людини;
- 4) пропонує ЄС уникати політизації економічних та торгових питань та сприяти стійкому, стабільному і безпрограшному прогресу двосторонніх торгово-економічних відносин.

Із порівняння підходів двох сторін до спільного діалогу випливає, що КНР та ЄС по-різному розташовують пріоритети в ньому: Пекін шукає прогресу в економічних стосунках, Брюссель прагне порозуміння і в політичних питаннях. Однак Китай та Європейський Союз є двома найбільшими та найважливішими торговельними партнерами України. Про це свідчать офіційні статистичні дані за I півріччя 2020 р.: експорт до КНР сягнув 3,67 млрд дол.

(+96% до обсягів за аналогічний період 2019 р.), експорт до країн ЄС – 8,53 млрд дол. (-17%). Тренд на посилення значимості згаданих макрогравців для України постійно посилювався останніми роками, витісняючи інших ненадійних регіональних торговельних партнерів України. Непорозуміння і розбіжності між ними однозначно знайдуть своє відображення на відносинах з їхніми партнерами, в тому числі і з Україною.

Рис. 1. Середні незважені тарифні ставки на основні групи товарів у КНР та ЄС у 2019 році



Джерело: WTO

Значення торгівлі з Україною як для Китаю, так і для Євросоюзу є несуттєвим. Їх взаємний товарообмін спирається на велику ємкість внутрішніх ринків та є центром тяжіння, що задає не лише двосторонні тренди і правила, але й формат торгівлі цих двох гігантів із третіми партнерами. В тому числі це стосується України, що зумовлює важливість аналізу переміщення не лише товаропотоків між ними, але й інвестицій.

Китай зацікавлений у ЄС як надзвичайно ємкому ринку із платоспроможним населенням, усереднений дохід споживачів у якому приблизно в 4 рази перевищує китайський. Пожвавленню двосторонньої торгівлі особливо посприяв вступ Китаю до СОТ, який спростив правила торгівлі та привів їх до міжнародних стандартів. Європейський експорт до Китаю в 2019 році досяг майже 200 млрд євро, а імпорт становив понад 360 млрд євро. Основними предметами торгівлі з обох боків виступають машини та транспортні засоби (50–55%), хімічні та інші промислові товари (див. табл. 2).

Однак в економіках як ЄС, так і КНР залишаються значні сегменти, закриті від інших високими захисними бар'єрами, особливо в сільському господарстві (рис. 1). ЄС захищається проти недобросовісної конкуренції з боку китайських виробників засобами, передбаченими СОТ. У 2018 році приблизно половина інструментів торговельного захисту, застосована ЄС, була спрямована проти Китаю. Зокрема, широко використовувались антидемпінгові заходи, які ефективно гальмують невідгінну з точки зору ЄС торгівлю. Вони сконцентровані довкола металургійної продукції (28 заходів у дії на 2019 рік), товарів хімічної та фармацевтичної галузей (15 заходів), виробництва машин та електрообладнання (5 заходів). Щорічно Єврокомісія ініціює близько 4 антидемпінгових заходів проти китайських фірм (у 2019 р. лише 2 кейси). Підхід Китаю є більш стриманим – у середньому 1 захід на рік проти ЄС, що корелює з інтенсивністю взаємного імпорту сторін. Китайські антидемпінгові заходи, націлені проти європейських фірм, зосереджені довкола хімічної та фармацевтичної промисловості (6 заходів у дії на 2019 рік), продукції металургійної (3 випадки), гумової та пластмасової (3 випадки) галузей.

Від грудня 2017 року ЄС відкоригував свої правила розрахунку демпінгових націнок. Відтоді діє такий алгоритм: спочатку аналізу підлягає питання, чи можливо для розрахунків використовувати внутрішні ціни та витрати в країні-експортері. Якщо в ній поширеними є неринкові практики (державна власність, доступ до штучно здешевлених фінансів і т.п., що повсюдно має місце в КНР), то пара-

метри для розрахунків вибираються виключно на основі таких виробничих витрат або вартості продажу, які відображатимуть неспотворені ціни або показники. Причому вартість кожного фактору виробництва аналізується окремо. Якщо виявлено викривлення ціни конкретного фактору, то його нормальна вартість визначається на основі неспотворених міжнародних цін, вартості закупівлі або виробничих витрат у іншій репрезентативній країні, яка перебуває на подібному рівні економічного розвитку. Дослідницьку процедуру покладено на Європейську комісію, яка з'ясовує: 1) чи спостерігаються «значні спотворення», і 2) чи вони впливають на механізми формування кінцевої ціни, а отже, чи потрібно застосовувати компаративні нормальні значення.

На додаток до процедури визначення випадків демпінгу ЄС відкорегував спосіб обчислення норми заподіяної шкоди для бізнесу. Рівень шкоди відображає ступінь того, наскільки ціна, яку стягує іноземна фірма за експортований до ЄС товар, нижча за ціну, яку стягують європейські компанії на внутрішньому ринку. Оскільки метою Єврокомісії є не призупинка потоку іноземного експорту, а захист вітчизняної промисловості від недобросовісної конкуренції, то антидемпінгове мито відповідає або величині демпінгу, або маржі шкоди залежно від того, що нижче (так зване «правило меншого мита»).

Слід відзначити, що вигоди від торгівлі з Китаєм розподілені в ЄС нерівномірно, деякі, наприклад Німеччина, вже давно отримують значні переваги від своїх торгових відносин з Китаєм, тоді як інші країни ЄС отримують менше.

Хоча в двосторонній торгівлі між КНР та ЄС спостерігається 160-мільярдний торговельний профіцит на користь Китаю, останній під впливом торговельної конфронтації зі Сполученими Штатами, які були іншим визначальним ринком збуту, вимушений шукати шляхи розширення торгівлі з ЄС. Виконання в повному обсязі фази 1 Торговельної угоди між США та КНР, підписаної в лютому 2020, змусить Китай у 2021 році штучно наростити свій імпорт із США на 48% (з 131 до 193 млрд дол.). Цей крок, за оцінками [3], спровокує перенаправлення імпортних потоків за рахунок країн ЄС та скоротить китайський імпорт із Євросоюзу на 11 млрд дол. (насамперед за рахунок авіаційного (-3,7 млрд дол.), автомобільного (-2,4 млрд дол.) транспорту та промислового обладнання (-1,4 млрд дол.)), що іще більше ускладнить торговельний дисбаланс між ЄС та КНР. Найбільший тягар втрат понесе Німеччина, втративши близько 4,4 млрд дол. доходів від свого експорту.

Ідеальним сценарієм розвитку двосторонніх відносин з ЄС у Китаї вбачається підписання угоди про зону вільної торгівлі. З огляду на преференції, які в результаті торговельної конфронтації зумів виторгнути для себе Вашингтон, Брюсселю також корисно було б здійснити кроки із посилення своїх позицій на китайському напрямку. Китай готовий вести мову про перегляд чинних тарифів та квотних обмежень,

спрощення митних процедур. Проте ЄС зацікавлений у ширших поступках: призупиненні практик демпінгу, відмови від субсидування державних підприємств, спрощенні регуляторних процедур, доступі до ринку державних закупівель Китаю.

Наріжним каменем спотикання також виступає структура торговельного дефіциту між партнерами. Внаслідок тривалого економічного зростання та далекосяжної державної політики Китай постійно просувався від спеціалізації на дешевих трудомістких товарах до галузей із вищою доданою вартістю із вищими витратами на робочу силу. Вплив китайських фірм у глобальних ланцюгах вартості значно розширився. Всередині самого ЄС спостерігається скорочення частки внутрішньоєвропейської торгівлі у сукупному експорті країн ЄС на фоні зростання частки китайського імпорту в більшості країн. Це дає підстави припускати, що роль торгівлі як інтеграційного фактору для країн співдружності послаблюється, а їх регіональні ланцюги створення вартості в межах Союзу, ступінь інтеграції яких був найбіль-

шим у світі, розмиваються китайською комерцією. Особливо це стосується проміжних товарів, торгівля якими з Китаєм стає все більш асиметричною. Китай імпортує дедалі менше проміжних товарів з ЄС, але все більше продає своїх проміжних продуктів на європейських ринках для їх реекспорту. Залежність експорту ЄС від китайських комплектуючих зростає, тоді як Китай усе менше покладається на проміжні товари з ЄС для свого подальшого експорту [4]. Цей тренд викликає посилене занепокоєння в європейських столицях, оскільки в результаті частка продукції ЄС з високим вмістом доданої вартості падає в світовій торгівлі швидше, ніж частка США та Азії, що відбивається на європейських економіках повільним зростанням, вищим рівнем безробіття та погіршенням добробуту.

Таблиця 1

Компанії зі штаб-квартирами в ЄС та КНР у переліку Fortune 500 у 2010 та 2019 роках*

	2010		2019	
	кількість компаній	сукупний дохід	кількість компаній	сукупний дохід
ЄС**	115	5 714 млрд дол.	97	5 985 млрд дол.
КНР	46	1 946 млрд дол.	119	7 915 млрд дол.

Примітки:

* у поточних доларах відповідного року;

** без урахування компаній зі штаб-квартирою у Великій Британії

Прямі іноземні інвестиції

У міру зростання обсягів торгівлі між ЄС та Китаєм спостерігалось і посилення інтенсивності двосторонніх інвестиційних потоків. Проте ПІІ залишаються невеликими стосовно розміру обох економік та не демонструють стабільності. З 2008 по 2017 рік обсяг ПІІ ЄС у Китаї зріс з 54 млрд до 178 млрд євро – більш ніж на 225%. Тим часом обсяг ПІІ Китаю в ЄС зріс десятикратно, досягнувши 59 млрд євро за підсумками 2017 року. Цим процесам сприяють як зовнішнє укріплення Китаю як важливої економічної сили, так і внутрішнє зменшення норми рентабельності капіталовкладень у КНР, що підштовхує його власників розміщувати їх на зовнішніх ринках.

Основна частина інвестицій, що прямує з ЄС у Китай, потрапляє до виробничого сектору (близько 50%), насамперед автомобілебудування, і значно менша частка розміщується в секторі послуг Китаю (освіта, R&D, фінанси, страхування). Відносно невелика присутність ЄС у секторі послуг у перспективі зробить позиції європейських компаній вразливими, оскільки Китай продовжує перебалансовувати свою економіку від індустріальних секторів до споживання та послуг.

Останніми роками європейські ПІІ в напрямку Китаю сповільнюються. Європейські компанії скаржились на численні перешкоди, з якими їм доводиться стикатися, потрапляючи в китайське бізнес-середовище. У ньому спостерігаються проблеми із недостатнім захистом прав інвесторів, нерівномірністю в доступі до внутрішніх ринків. Складною проблемою є вимоги до європейців створювати спільні підприємства із китайськими партнерами у багатьох секторах. За таким партнерством часто слідує передача

Таблиця 2

Потенційне зростання торгівлі між ЄС та КНР від реалізації ПІШ по секторах від рівня 2018 року, млн євро

Сектор	Експорт з ЄС до КНР		Експорт з КНР до ЄС	
	Обсяг (2018)	Річний приріст	Обсяг (2018)	Річний приріст
Сільське господарство	948	79	1813	151
Сира нафта і природний газ	4 160	347	0	0
Руди металів	1 505	126	110	9
Продукція харчової промисловості	7 961	204	5 100	131
Напої	2 072	53	53	1
Текстиль	1 677	140	10 557	881
Готовий одяг	1 869	156	27 940	2 332
Шкіра та вироби з неї	1 733	145	15 028	1 254
Деревина і корок	1 046	87	2 715	227
Папір	2 719	227	2 400	200
Хімікати та хімічні продукти	14 798	1 257	15 790	1 341
Фармацевтика	10 815	2 963	5 408	1 482
Вироби з гуми та пластмас	4 109	223	13 189	716
Прості металеві вироби	11 079	850	7 790	598
Оброблена металопродукція	4 861	180	18 875	700
Комп'ютери, електроніка та оптика	20 686	3 870	136 075	25 461
Електричне обладнання	15 198	2 193	45 919	6 627
Машини й обладнання	35 933	6 804	32 004	6 060
Автомобілі, причепа та напівпричепа	35 851	3 976	7 023	779
Інше транспортне обладнання	14 508	1 028	6 870	487
Інші промислові та сировинні товари	17 782	1 509	40 507	3 290
Всього	211 310	26 417	395 166	52 727

Джерело: EU-China trade and investment relations in challenging time, p. 51

інтелектуальної власності та технологічних ноу-хау китайським колегам, що послаблює привабливість інвестування в китайські активи.

Врегулювати режим двосторонніх інвестиційних відносин покликана двостороння інвестиційна угода (ДІУ), переговори щодо якої розпочалися за ініціативи європейської сторони ще наприкінці 2013 року.

Їх планувалося завершити до кінця 2020 року, але велика кількість взаємних претензій перешкоджають віднайденню консенсусу. Просування Китаю до групи провідних світових інвесторів викликало безпекові занепокоєння, пов'язані з його економічною моделлю, керованою державою. Ця модель, як вважається, перешкоджає рівним умовам підприємницької конкуренції. За рахунок державної підтрим-

ки китайські компанії перехопили лідерство та очолили список Fortune 500 разом з американськими компаніями, потіснивши звідти європейських конкурентів (табл. 1). З 2010 по 2019 рік кількість великих європейських компаній скоротилась на 16%, а їх середня дохідність зросла на 24%. За той же період чисельність компаній-чемпіонів із КНР зросла на 160%, а їх середня дохідність збільшилась на 57%.

На цьому тлі ЄС просуває до порядку денного укладення великого двостороннього інвестиційного договору з Китаєм, спрямованого на регулювання руху транскордонних інвестицій між двома економіками. Індустріальна політика Євросоюзу побудована на інших принципах – створення рівності умов бізнесу та стимулювання конкуренції. Переваги, набуті китайськими фірмами за рахунок державної підтримки, вважаються несправедливими та є об'єктом регулювання шляхом забезпечення «конкурентної

нейтральності». Оскільки структура власності китайських компаній часто виявляється розмитою, запроваджувати до них дискримінаційну політику за цим критерієм не доцільно. Тому в основу ДІУ європейці закладають вимоги про лібералізацію доступу європейських компаній до китайських ринків, скорочення переліку захищених з мотивів національної безпеки секторів, спрощення антимонопольного законодавства, обмеження субсидіарних практик на користь національних гравців, перехід до принципів глобального корпоративного управління.

Іншим переговорним треком у рамках ДІУ є створення справедливого механізму вирішення комерційних суперечок, особливо в ситуаціях, коли однією зі сторін арбітражу виступає держава. У китайському правовому полі практично не спостерігаються випадки, коли влада забезпечує виконання рішень іноземних судів.

Інфраструктурні проекти

Попри розбіжності в позиціях щодо режиму інвестиційної діяльності, незадіяний потенціал розвитку бізнесу в ЄС та КНР зберігається в рамках китайської ініціативи ПіШ. До неї безпосередньо включені 13 країн самого Союзу, приєдналися більшість країн, охоплених європейською політикою сусідства, а також Україна. Посилення коннективності в Євразії, що, безумовно, стане наслідком реалізації ПіШ, сприятиме Китаю в зміцненні торговельних відносин із сусідніми регіонами, зокрема з ЄС. Цей процес може створити значні торгові вигоди для країн ЄС (+12,5% приросту експорту, або 26,4 млрд євро додатково), особливо зважаючи на те, що профінансований він буде Китаєм, а боргове навантаження ляже на країни, що розташовані в коридорах між ЄС та Китаєм. Найбільший приріст у торгівлі від реалізації ПіШ між ЄС і КНР очікується в таких секторах, як фармацевтика (+27%), машини й обладнання (+19%), комп'ютерна, електронна та електрична продукція (+19%), продукти нафтопереробки (+14%).

Але частина вигід від торгівлі буде втрачена, якщо Китай перекриє їх, створюючи зони вільної торгівлі з країнами, розташованими в коридорах ПіШ, виключаючи ЄС. У такому разі слід очікувати відволікання торгівлі від ЄС, за чим у Брюсселі пильно стежать. Інша проблема, якою опікуються в Євросоюзі, – зростання торговельного дефіциту з КНР, який, як прогнозується, посилиться ще більше від ПіШ.

Об'єктом уваги європейців є також передовий напрям китайської ініціативи – «цифровий ПіШ», спрямований на розбудову та імплементацію сучасних інформаційних та цифрових технологій, що сприятиме запуску інноваційного розвитку країн-учасниць на основі китайських технологічних стандартів. За деякими підрахунками [5], Китай уже інвестував у цей напрям 17 млрд дол. Несприйняття європейцями активності КНР на цьому напрямі викликане побоюваннями щодо

посилення контролю урядів за своїми громадянами та обмеження їхніх свобод.

У відповідь на ПіШ Євросоюз у вересні 2018 р. сформулював власний підхід [6] до євразійської коннективності, націлений на захист критичної інфраструктури. ЄС робить акцент на довгостроковій віддачі та стійкості своєї ініціативи, пропонуючи, щоб під час реалізації інфраструктурних інвестицій поважалися трудові права, не виникало політичного чи боргового узалежнення країн-учасниць та забезпечувалися рівні умови для бізнесу. На відміну від уже запущеного китайського ПіШ, європейська ініціатива поки що носить декларативний характер. Фінанси, необхідні для її реалізації, слід погодити між країнами, приватним бізнесом і закласти в проект бюджету ЄС на 2021–2027 роки. У будь-якому разі процес синхронізації європейського та китайського проектів носитиме тривалий та нестабільний характер.

Політичні ускладнення

Перспективи просування за всіма векторами економічної співпраці між Китаєм та ЄС на поточний момент серйозно ускладнені спробами останнього внести до порядку денного обговорення політичних питань. У Європі стурбовані позицією КНР під час коронавірусу, ситуацією з правами людини в західних провінціях, зміною безпекового законодавства Сянгану. Європейці також очікують більш виразної політики від Китаю щодо боротьби із глобальними кліматичними змінами.

Пекін усе більше розглядається в Європі як стратегічний суперник [7], а не стратегічний партнер. Тому серед лідерів континенту формується новий консенсус щодо Китаю. Його вектори, охарактеризовані Жозепом Боррелем як «доктрина Сінатри» [1], націлені на стратегічну автономію та суверенітет Європи. «(Продовжуючи співпрацю з Китаєм) ЄС має укріпити стратегічний суверенітет шляхом захисту технологічних секторів нашої економіки, які є ключовими для забезпечення необхідної автономії та просування міжнародних європейських цінностей та інтересів».

У політичному дискурсі Європи розгортається хвиля аргументів на користь диверсифікації постачальників або за релокалізацію виробництва. Гострий дефіцит медичних засобів під час пандемії Covid-19 став тригером цих процесів в експертній та громадській думці. У цьому контексті слід очікувати укріплення європейської економічної політики класичними елементами «захисту нової промисловості, що перебуває у зародку». Першорядними об'єктами захисту в рамках подібної політики стануть критично важливі поставки ліків, медичних апаратів та технологій. Подальше поглиблення решорінгу виробництва із Китаю вимагатиме від європейців віднайдень додаткових ресурсів та стимулів. Ними можуть бути приріст продуктивності, зниження ви-

трат на працю чи протекціоністські інструменти, що в підсумку негативно позначаться на добробуті кінцевих споживачів.

Європа вибудовує також власні лінії оборони на шляху руху капіталів: до них належать загальноєвропейський механізм скрінінгу інвестицій, прийнятий у 2018 році, набір інструментів для захисту мереж 5G, прийнятий на початку 2020 року. Дебатується необхідність реформи механізму державних закупівель, спрямованої на недопуск китайських компаній до європейських державних тендерів як відповідь на закритість китайських держзакупівель для компаній ЄС. Єврокомісія розробляє набір рестрикційних інструментів для роботи компаній, які мають державну форму власності або користуються державними субсидіями для інвестування в ЄС.

Зрештою, на політичному фронті з боку ЄС слід очікувати проактивного підходу нового типу до Китаю: демонстрацію солідарності та кращої координації між країнами Союзу, принципову й жорстку позицію щодо нормативних питань та усталеність у проведенні твердої лінії щодо Пекіна. Останньому в цьому контексті реалізувати власні інтереси щодо Євросоюзу – зберегти економічну відкритість для Китаю і коаліційну нейтральність у протистоянні із США – буде вкрай складно.

Висновки

Економічна політика ЄС щодо КНР носить усе більш виражений дефенсивний характер. Для укріплення ефекту просування в питаннях торгівлі буде все щільніше ув'язуватися із кліматичними, безпековими і політичними питаннями. Сторони продовжують розмовляти різними мовами. Найближчим часом вони навряд чи зможуть просунутися глибше в рамках економічної співпраці.

Водночас взаємодія Китаю та ЄС досі зберігає стратегічне значення для обох сторін. Китаю потрібен ЄС як передбачуваний та стабільний економічний партнер. Європа, зі свого боку, зацікавлена в стабілізації та унормуванні відносин із Пекіном, з огляду на загострення торговельних розбіжностей із США. Паралельно там намагаються уникнути ситуації, коли вони стануть об'єктом гри, а не гравцем у межах зростаючої американо-китайської конфронтації.

Китай шукає шляхи пом'якшити суперечності між сторонами, наголошуючи, що сфер для кооперації країн значно більше, ніж для конкуренції. Полем спільної гри для обох сторін залишаються міжнародна безпека та протидія глобальним викликам. Це, зокрема, включає Центральну, Західну Азію, Східну Європу та Африку, де Китай має значні інтереси та присутність у рамках ініціативи «Пояс і шлях». ЄС та Китай можуть посилити співпрацю з координації транскордонних питань, таких як боротьба з тероризмом та корупція, на додаток до підтримки ООН, СОТ та інших міжнародних інститутів.

Однак діалог з економічних питань має мало перспектив для розвитку. У відповідь на обмеження

інфраструктурних ініціатив та скрінінг інвестицій Китай не йде на відкриття власних товарних та фінансових ринків для компаній з ЄС. Питання руху капіталу залишаються нерегульованими, а Євросоюз відмовляється підписувати двосторонню інвестиційну угоду без суттєвих поступок з боку КНР. Асиметричність у торгівлі також не сприятиме діалогу щодо зони вільної торгівлі найближчим часом. Це означає, що як ЄС, так і Китай формуватимуть власні регламенти взаємодії з третіми країнами в інвестиційній, комерційній, екологічній, технологічній та гуманітарній сферах. Україні, чия економіка є відкритою та тісно пов'язаною з обома партнерами, варто готуватися до одночасної гри на двох дошках за різними правилами.



ЛІТЕРАТУРНІ ДЖЕРЕЛА:

1. Borrell J. The Sinatra Doctrine. How the EU Should Deal with the US–China Competition. IAI. 2020. URL: <https://www.iai.it/sites/default/files/iaip2024.pdf>.
2. Full text of China's Policy Paper on the European Union. Xinhua. 2018. URL: https://www.chinadaily.com.cn/a/201812/18/WS5c1897a0a3107d4c3a001758_1.html.
3. Chowdhry S. The US–China trade deal and its impact on China's key trading partners / S. Chowdhry, G. Felbermayr. Kiel Institute for the World Economy. 2020. URL: https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Kiel_Policy_Brief/Kiel_Policy_Brief_134.pdf.
4. EU–China trade and investment relations in challenging times. Directorate General for External Policies of the European Union. 2020. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/603492/EXPO_STU\(2020\)603492_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/603492/EXPO_STU(2020)603492_EN.pdf).
5. Eder T. Networking the “Belt and Road” – The future is digital / T. Eder, R. Arcesati, J. Mardell. MERICS. 2019. URL: <https://merics.org/en/analysis/networking-belt-and-road-future-digital>.
6. Connecting Europe and Asia – Building blocks for an EU Strategy. European Commission. 2018. URL: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/joint_communication_-_connecting_europe_and_asia_-_building_blocks_for_an_eu_strategy_2018-09-19.pdf.
7. EU–China Strategic Outlook. European Commission. 2019. URL: https://ec.europa.eu/commission/publications/eu-china-strategic-outlook-commission-contribution-european-council-21-22-march-2019_en.