

# Мировая экономика: новая аналитика

ГЛАДКОВ Игорь Сергеевич — доктор экономических наук, профессор; профессор кафедры мировой экономики Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова (117997, Россия, г. Москва, Стремянный пер., 36; [professorigis@rambler.ru](mailto:professorigis@rambler.ru))

## ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СВЯЗИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: «ЭФФЕКТ ЧЕРЕПАХИ»

**Аннотация.** В статье анализируются новейшие сдвиги в динамике, географической и товарной структуре внешнеторговых связей Европейского союза, которые проявились в посткризисный период. Под воздействием негативных факторов, проявившихся в системе мирового хозяйства в последнее время, серьезно осложнилась динамика международного товарного обмена, в т.ч. эволюция внешнеторговых контактов ЕС. Особенно отчетливо это наблюдалось в 2014–2016 гг. Особое внимание автор уделяет новым трендам в развитии внешних торговых связей Евросоюза со странами вне блока (EU extra-trade), среди которых существенные позиции занимает Российская Федерация, которая традиционно является важным внешне-торговым контрагентом ЕС.

В статье используются расчетные и актуальные статистические данные, которые впервые вводятся в отечественный научный оборот; исследование проведено с применением методов сравнительного анализа.

**Ключевые слова:** международная торговля, внешняя торговля, товарный экспорт, товарный импорт, санкции, Европейский союз, США, Китай, Российская Федерация, Республика Корея, «эффект черепахи»

Внешнеторговые связи Европейского союза как ведущей в современном мировом хозяйстве региональной интеграционной группировки демонстрировали в начале XXI в. довольно непростую динамику.

Так, развиваясь в целом позитивно, стоимостные объемы совокупного товарного экспорта Евросоюза возросли более чем в 2,3 раза — с 2 271 млрд долл. США (ЕС-15) в 2001 г. до 5 357 млрд долл. США (ЕС-28) в 2016 г.<sup>1</sup>

При этом показатели глобального товарного вывоза по стоимости повысились почти в 2,6 раза — с 6 115 млрд долл. США до 15 682 млрд долл. США. Естественно, в данных условиях отмечалось снижение удельного веса ЕС в мировом экспорте, даже с учетом проходившего в период 2004–2013 гг. расширения численного состава этой группировки<sup>2</sup>, с 37,1% (ЕС-15) до 33,8% (ЕС-28).

Проведенный анализ демонстрирует, что в общей динамике внешней торговли Европейского союза в XXI в. отчетливо просматриваются два основных отрезка времени, которые разделяются глобальным финансово-экономическим кризисом 2008–2009 гг. Если до кризиса отмечалась в основном позитивная тенденция с положительными значениями прироста стоимостных показателей совокупного товарного экспорта группировки, то в период после кризиса наблюдалась волнообразная динамика внешних торговых контактов ЕС. Ее можно охарактеризовать как синусоидный тренд, поскольку происходило чередование этапов роста/падения стоимости вывоза товарной продукции из Евросоюза.

<sup>1</sup> На фоне неравномерности темпов роста наиболее значительные (пиковые) значения стоимости товарного вывоза ЕС были достигнуты в 2008, 2011 гг. и наивысшие — в 2014 г. (исторический максимум составил 6,136 трлн долл. США). Данные представлены в соответствии с численностью стран — членов ЕС. Здесь и далее подсчитано по: *World Economic Outlook, April 2017: Gaining Momentum?* Wash.: IMF, 2017. P. 198; <http://ec.europa.eu/eurostat/>

<sup>2</sup> Экспертные оценки по поводу последнего расширения численности ЕС оказываются различными. Однако, по замыслу руководства Евросоюза, 5-е расширение проходило по формуле «плюс десять, плюс 2, плюс 1». То есть, к 15 «старым» членам блока в 2004 г. присоединились 10 стран Восточной и Южной Европы, затем в 2007 г. — Болгария и Румыния, а в 2013 г. — Хорватия. Присоединение Хорватии знаменовало собой, таким образом, окончание 5-го, а не начало нового расширения состава ЕС.

В ежегодном расширении товарного вывоза ЕС, начиная с мирового финансово-экономического кризиса, проявились заметные затруднения, причем особенно заметные — после 2014 г. Обострение проблем в сфере экспорта Евросоюза было обусловлено рядом существенных факторов. Среди них выделяются такие, как проявившееся на рубеже 2013–2014 гг. нарастание неустойчивости в сфере экономического развития стран и регионов мирового хозяйства, формирование непредсказуемой ситуации на международных товарных рынках при довольно неблагоприятных спорадических изменениях конъюнктуры. Помимо этого, свою роль сыграло также введение и расширение антироссийских санкций со стороны западных стран, включая Евросоюз, а также принятие контрмер Россией<sup>1</sup>. Все перечисленные выше факторы не могли не оказать негативное влияние на динамику экспортно-импортных связей Европейского союза в 2009–2016 гг.

Новые статистические и расчетные данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о серьезных проблемах, возникших в этот период в экономическом развитии и внешней торговле ЕС, а также о попытках их решения.

Прежде всего, стоит отметить довольно значительное падение годовых темпов экономического роста в Евросоюзе, особенно в зоне евро. Подобные показатели в 2009–2014 гг. оказались ниже среднестатистических для наиболее развитых стран, включая США. Только в 2015–2016 гг. ситуация стала меняться в лучшую сторону, но это пока не нашло адекватного отражения в области внешнеторговых контактов ЕС. Как показывают данные табл. 1, наиболее ощутимые потери в стоимостных объемах своего товарного экспорта Европейский союз понес в 2015 г. Только за этот год их снижение составило –761,9 млрд долл. США (или –12,4%)<sup>2</sup>. В 2016 г. падение данного показателя равнялось примерно 17,7 млрд долл. США (–0,3%).

Но, несмотря на негативную динамику товарных поставок за рубеж, ЕС сохранял свои позиции в системе глобального вывоза товаров как наиболее крупный коллективный поставщик товарной продукции на мировые рынки. При этом его долевое участие в глобальном товарном вывозе в 2013–2016 гг. демонстрировало, как свидетельствуют расчеты, повышательный тренд (см. табл. 1). Подобная динамика оказалась характерной для небольшой группы экспортеров товаров (за исключением Китая) — наиболее развитых экономик, включая Североамериканскую ассоциацию свободной торговли (НАФТА — в составе США, Канады и Мексики). При снижении, как правило, абсолютных индикаторов товарного вывоза в 2015–2016 гг. этим группировкам и отдельным странам удалось добиться в последнее время повышения относительных показателей, т.е. сохранения и некоторого укрепления своего положения в качестве лидирующих субъектов в сфере мирового товарного экспорта.

В глобальных закупках товаров по импорту ЕС также сохраняет ведущие позиции. Современная динамика долевого участия Евросоюза в мировом товарном импорте показывает 35,5% (ЕС-15) в 2001 г., 36,7% (ЕС-27) в 2009 г. и 32,5% (ЕС-28) в 2016 г.

Внешнеторговые связи ЕС как конгломерата тесно взаимодействующих экономик обладают во многом специфическими характеристиками. Действительно, совокупные параметры внешней торговли данной группировки включают товарный вывоз/ввоз стран-членов внутри группировки (*EU intra-trade*), а также поставки и приобретение товаров за пределами блока в третьих странах (*EU extra-trade*).

Однако при этом обе составляющие общего экспорта (и импорта) Евросоюза демонстрируют различающиеся тенденции, которые обусловлены рассмотрен-

<sup>1</sup> Подробнее см. [Гладков 2017б].

<sup>2</sup> Провал в сфере товарного экспорта ЕС в 2015 г. сравним с падением стоимости его вывоза в период финансово-экономического кризиса, в 2009 г. оно составляло –1,3 трлн долл. США, или почти –22,8%.

Таблица 1  
Динамика производства валового продукта и внешнеторгового оборота Европейского союза, 2009–2016 гг.

|   | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Темпы роста ВВП, %                                    | -4,3    | 2,1     | 1,7     | -0,4    | 0,3     | 1,7     | 2,4     | 2,0     |
| Экспорт (мир), всего, млрд долл.                      | 4 514,4 | 5 078,9 | 5 936,2 | 5 799,1 | 6 106,9 | 6 136,3 | 5 374,4 | 5 356,7 |
| Темпы роста, %  | -22,8   | 12,5    | 16,8    | -2,3    | 5,3     | 0,5     | -12,4   | -0,3    |
| Доля в мире, %  | 36,7    | 33,7    | 32,8    | 31,4    | 32,2    | 32,3    | 32,6    | 33,8    |
| В том числе:  |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Экспорт, внутри ЕС ( <i>intra-trade</i> ), млрд долл. | 2 986,9 | 3 273,3 | 3 754,9 | 3 555,5 | 3 715,1 | 3 809,4 | 3 343,5 | 3 378,2 |
| Доля в общем экспорте ЕС, %                           | 66,2    | 64,4    | 64,3    | 61,3    | 60,8    | 62,1    | 62,2    | 63,1    |
| Экспорт, вне ЕС ( <i>extra-trade</i> ), млрд долл.    | 1 527,5 | 1 805,6 | 2 181,3 | 2 243,6 | 2 391,8 | 2 326,9 | 2 030,9 | 1 978,5 |
| Доля в общем экспорте ЕС, %                           | 33,8    | 35,6    | 36,7    | 38,7    | 39,2    | 37,9    | 37,8    | 36,9    |
| Импорт (мир), всего, млрд долл.                       | 4 652,5 | 5 251,1 | 6 137,6 | 5 832,5 | 5 927,9 | 6 004,1 | 5 217,1 | 5 218,6 |
| Темпы роста, %  | -23,9   | 12,8    | 16,8    | -5,0    | 1,6     | 1,3     | -13,1   | 0,02    |
| Доля в мире, %  | 36,9    | 34,3    | 33,5    | 31,4    | 31,2    | 31,6    | 31,3    | 32,5    |
| В том числе:  |         |         |         |         |         |         |         |         |
| Импорт, внутри ЕС ( <i>intra-trade</i> ), млрд долл.  | 2 790,5 | 3 067,4 | 3 557,6 | 3 290,0 | 3 450,3 | 3 529,5 | 3 077,8 | 3 098,7 |
| Доля в общем импорте ЕС, %                            | 60,0    | 58,4    | 58,0    | 56,4    | 58,2    | 58,8    | 59,0    | 59,4    |
| Импорт, вне ЕС ( <i>extra-trade</i> ), млрд долл.     | 1 862,0 | 2 183,7 | 2 580,0 | 2 542,5 | 2 477,6 | 2 474,6 | 2 139,3 | 2 119,9 |
| Доля в общем импорте ЕС, %                            | 40,0    | 41,6    | 42,0    | 43,6    | 41,8    | 41,2    | 41,0    | 40,6    |
| Внешнеторговый баланс (общий), млрд долл.             | -138,2  | -172,2  | -201,4  | -33,4   | 178,9   | 132,3   | 157,3   | 138,1   |
| Баланс внешней торговли вне ЕС, млрд долл.            | -334,5  | -378,1  | -398,7  | -298,9  | -85,8   | -144,7  | -108,4  | -141,4  |

ными выше существенными факторами как экономического, так и внеэкономического характера.

Так, стоимостные объемы товарного экспорта внутри ЕС возросли за 2001–2016 гг. примерно в 2,4 раза, а вывоза товаров в третьи страны – в 2,2 раза. Сопоставление приведенных параметров позволяет констатировать, что торговля товарной продукцией в пределах группировки развивалась в начале XXI в. несколько более интенсивно по сравнению с поставками Евросоюза партнерам за пределами блока.

Приведенная обобщающая оценка корректируется данными на период 2009–2016 гг. Как показывают расчеты, после глобального кризиса на фоне некоторого снижения годовых темпов роста товарного вывоза ЕС стоимость его экспорта в целом возросла на 277,8 млрд долл. США, или 5,5%; внутри блока – на 104,9 млрд долл. США, или 3,2%; а в третьи страны – на 172,9 млрд долл. США, или 9,6%<sup>1</sup>. Такой сдвиг демонстрирует приоритетное наращивание товарного экспорта ЕС в третьи страны, что особенно заметно проявилось в периоды сравнительно более благоприятной внешней конъюнктуры, формирующейся периодически в различных сферах – как в геоэкономике, так и геополитике.

При более детальном рассмотрении посткризисного периода можно различить его подразделение на 2 этапа. На первом из них, когда решались задачи по восстановлению подорванных кризисом национальных экономик, наблюдалось значительное повышение удельного веса товарного вывоза в третьи страны в совокупном экспорте товаров из Евросоюза с 35,6% в 2010 г. до 39,2% в 2013 г. Позднее на фоне последовавшего существенного осложнения внешней конъюнктуры в 2013–2014 гг. и введения санкционных мероприятий со стороны ЕС, ответных мер со стороны РФ прослеживается переход к противоположному тренду, т.е. к понижению долевого участия товарного вывоза за пределы группировки в ее совокупном экспорте с 37,9% в 2014 г. до 36,9% в 2016 г.

Во многом схожей оказалась динамика в сфере товарных закупок Евросоюза по импорту. В целом, товарный экспорт Европейского союза по стоимости возрос с 4 652,5 млрд долл. США в 2009 г. до 5 218,6 млрд долл. США в 2016 г., или на 12,1%. Но если на первом этапе наблюдалось некоторое повышение абсолютных стоимостных параметров ввоза ЕС, то в провальных 2012–2013 гг. данная тенденция сдерживалась, а после успешного 2014 г. были отмечены снижение, а затем незначительный рост совокупной стоимости товарного импорта Евросоюза в 2015–2016 гг. (см. табл. 1).

При этом соотношение товарных закупок ЕС внутри интеграционного блока и в третьих странах показывало несущественные флуктуации, в целом аналогичные динамической структуре экспортных поставок. Действительно, на протяжении 2009–2012 гг. устойчиво возрастало доленое участие импортных приобретений товаров ЕС вне группировки в его общем ввозе – с 40,0% до 43,6%. Однако, начиная с 2013 г., наблюдалось – также устойчиво – постепенное снижение данного показателя до 40,6% в 2016 г. То есть, на относительно благополучном этапе удельный вес закупок по импорту в общем товарном ввозе Евросоюза повышался, но с ухудшением ситуации на внешних рынках (по разным причинам) акцент в географии источников импорта переместился на обмен товарами внутри блока.

Таким образом, динамику экспортных товарных поставок и импортных закупок товаров в ЕС на посткризисном этапе можно характеризовать как «эффект

<sup>1</sup> Представленные в табл. 1 данные включают параметры товарного вывоза/ввоза Хорватии, вступившей в Европейский союз 1 июля 2013 г., поскольку абсолютные и относительные показатели ее экспорта/импорта незначительны по сравнению с общими стоимостными объемами внешней торговли товарами Евросоюза. Так, в 2015 г. стоимость товарного экспорта Хорватии составила всего 12,8 млрд долл. США, а в 2016 г. – 13,7 млрд долл. США, т.е. около 0,3% совокупного вывоза товаров из ЕС.

черепахи» (*the turtle effect*). Это означает, что в условиях довольно благоприятной внешней конъюнктуры в большей степени активизируются контакты Евросоюза вне группировки. Но при неблагоприятном тренде в движении конъюнктуры на внешних рынках наблюдается своеобразный эффект «замыкания в себе», т.е. перенос приоритета во внешнеторговой активности на связи внутри блока, что вполне соответствует поведению черепахи в естественных условиях.

Подобная практика во внешнеторговой сфере обеспечивает Евросоюзу дополнительные преимущества в осуществлении его экспортно-импортных связей на современном этапе.

Внешнеторговые контакты ЕС вне группировки, на посткризисном этапе обеспечивавшие около 40% его совокупного внешнего товарооборота, демонстрировали определенные сдвиги в географической и товарной структуре, позволяя ЕС успешно балансировать при различных колебаниях конъюнктуры на международных товарных рынках, переменах в сфере геоэкономики и геополитики.

В рассматриваемый период сохранялась сложившаяся ранее структура распределения внешней торговли Евросоюза по отдельным регионам мирового хозяйства. Наиболее важным среди них оставалась Азия. Товарный экспорт ЕС в этом направлении возрос по стоимости более чем в 1,5 раза, а импорт товаров из стран региона – примерно на  $\frac{1}{4}$ . Вторым по значимости для Евросоюза регионом стала Северная Америка, которая оттеснила на 3-ю позицию европейские государства, не входящие в ЕС. На современном этапе североамериканские контрагенты блока опережают своих европейских конкурентов по общей стоимости вывозимых из ЕС товаров, но несколько уступают им по объемам собственных поставок товарной продукции в страны – члены Евросоюза. На 4-м–6-м местах среди региональных партнеров ЕС находились Африка, Центральная и Южная Америка, Океания.

На посткризисном этапе заметные сдвиги отмечались также во внешней торговле Евросоюза с отдельными странами – ведущими торговыми партнерами вне группировки. Среди них выделяется группа из 7 стран, на которые в 2009 г. приходилось 51,0%, а в 2016 г. – 53,4% совокупного товарного вывоза ЕС за пределы группировки. При этом группа обеспечивала в 2009 г. 59,4%, а в 2016 г. – 60,3% всей стоимости товарных поставок в Евросоюз из третьих стран. Происходившие сдвиги свидетельствуют о повышении значимости членов группы как партнеров ЕС, о возрастающей концентрации товарного экспорта/импорта блока.

Состав группы, в которую входили США, Китай, Швейцария, Россия, Турция, Япония, Норвегия, в течение посткризисного периода оказывался неизменным. В сфере товарных поставок Евросоюза в третьи страны к ней примыкали ОАЭ, Республика Корея, Индия, Канада и Гонконг, а в области товарных закупок ЕС вне блока – Республика Корея, Индия, Бразилия и Канада.

На протяжении рассматриваемого периода происходило нарастание конкуренции между отдельными странами, входящими в «группу семи». В сфере товарного вывоза Евросоюза наиболее острая борьба наблюдалась между РФ и Турцией, но введение в 2014 г. антироссийских санкций и принятие ответных мер со стороны России позволили Турции в 2015–2016 гг. перейти, оттеснив РФ, с 5-й на 4-ю позицию в числе крупнейших рынков сбыта продукции ЕС за пределами блока. При этом ведущими импортерами товаров из Евросоюза со значительным преимуществом перед конкурентами оставались США, Китай и Швейцария.

В сфере товарных поставок в ЕС из третьих стран складывалось иное соотношение между крупнейшими поставщиками. Здесь первенствовали также Китай и США, а 3-е место в 2010–2015 гг. уверенно занимала Российская Федерация. Находившейся на 4-й позиции Швейцарии сложно было конкурировать с РФ, но введение и расширение санкционных мероприятий с обеих сторон в контактах Евросоюза и России позволили Швейцарии выйти в 2016 г. на 3-е место.

Помимо санкций, на относительное снижение значимости для ЕС импортных закупок в РФ повлияло стремление блока обеспечить диверсификацию источников получения из третьих стран необходимых энергоресурсов, которые традиционно являлись ведущей товарной группой в структуре поставок из России в Евросоюз. Наконец, свою роль сыграла заметная активизация экспортных усилий США по продвижению на рынок ЕС своей продукции – энергоносителей в виде сжиженного природного газа (СПГ), составившей острую конкуренцию вывозу российского газа по трубопроводным линиям. Стоит учитывать, что последнее происходило под серьезным внеэкономическим давлением со стороны США, поскольку традиционные поставки газа из РФ в Евросоюз остаются более выгодными для стран – членов группировки в силу своей заметно меньшей стоимости за единицу продукции (в 2016 г. – примерно в 1,7 раза)<sup>1</sup>.

Отмечалось обострение конкуренции также между другими крупными поставщиками товаров на рынки ЕС – Турцией, Японией и Норвегией. На протяжении посткризисных лет вплоть до 2015–2016 гг. первенствовали Норвегия и Япония, причем с заметным преимуществом. Но серьезные осложнения в сфере экспорта конкурентов позволили Турции опередить сначала Японию, а затем и Норвегию как экспортеров товарной продукции в Евросоюз. Таким образом, за последнее время Турция повысила свою роль и как рынок сбыта товаров из ЕС, и как поставщик товаров в Евросоюз.

На посткризисном этапе обозначились некоторые тренды также в товарной структуре экспорта и импорта ЕС вне блока<sup>2</sup>.

Традиционно в вывозе Евросоюза наиболее важными товарными группами считались «машины и оборудование», «прочие промышленные товары» и «продукция химическая». Первенство принадлежало группе «машины и оборудование», удельный вес которой в общем вывозе ЕС в третьи страны испытывал колебания, но после 2014 г. постоянно повышался до нынешней отметки в 42,7%. При этом удельный вес группы «прочие промышленные товары» на протяжении всего рассматриваемого периода оставался стабильно высоким (22,7%), а «продукция химической» – повторял флуктуации лидирующей товарной группы, с 2014 г. показав некоторый рост до 18,0% в 2016 г. 4-е место в товарном экспорте Евросоюза принадлежало группе «продовольствие и напитки», доля которой выросла с 5,6% до 6,6%. Удельный вес групп «сырье» и «энергоносители» демонстрировал разнонаправленные тренды, но в целом – снижение до 2,4% и 4,2% соответственно. То есть, можно констатировать сохранение сформировавшейся ранее традиционной композиции в современном товарном экспорте ЕС.

Однако в структуре товарных импортных закупок ЕС в третьих странах проявились более значимые тренды. Здесь лидирующей товарной группой являлись также «машины и оборудование», на которые приходилось 28,6% совокупного ввоза блока в 2009 г. и 32,3% в 2016 г. (этот результат достигнут после 5 лет постоянного роста). 2-ю позицию в структуре общего товарного ввоза ЕС занимал импорт группы «энергоносители», причем ее доля в 2010–2012 гг. повышалась до 30,4%, а затем сокращалась, особенно заметно в 2015–2016 гг. – до 15,5% с переходом на 3-е место. При этом находившиеся прежде на 3-й позиции «прочие промышленные товары» поднялись на 2-е место в 2016 г. с показателем 26,3%. В рассматриваемый период повысился также удельный вес «продукции химической», достигший к 2017 г. уровня 10,8%. Занимавшие 5-ю и 6-ю позиции в товарных закупках Евросоюза вне пределов блока «продовольствие и напитки» и «сырье» продемонстрировали в рассматриваемый период противоположные

<sup>1</sup> Подробнее см.: [Гладков 2015б; 2016; 2017а].

<sup>2</sup> Ср. данные: [Гладков 1996; 2009; 2015а; 2017б]; [Гладков, Пилоян 2007].

тренды. Если доля продовольственных товаров в целом чаще возрастала (до 6,4% в 2016 г.), то удельный вес сырьевых товаров с 2012 г. показывал постепенное снижение (до 4,0% в 2016 г.). То есть, в товарной структуре импортных закупок ЕС вне блока произошла перегруппировка в пользу промышленной продукции с более высокой степенью переработки.

Таким образом, в рассматриваемый период во внешнеэкономических связях Европейского союза наблюдались новые тренды, сформировавшиеся на фоне негативных сдвигов во внешней среде под растущим влиянием факторов неэкономического характера.

### Список литературы

Гладков И.С. 1996. *Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран*. М. 107 с.

Гладков И.С., Пилоян М.Г. 2007. *История мировой экономики*. М.: Бином. Лаборатория знаний.

Гладков И.С. 2009. *Мировая экономика и международные экономические отношения*. М.: Бином. Лаборатория знаний. 4-е изд.

Гладков И.С. 2015а. Особенности внешнеэкономических связей Европейского союза в XXI в. — *Власть*. № 9. С. 53-57.

Гладков И.С. 2015б. Внешнеэкономические связи России в условиях санкционного давления (2014 г.). — *Власть*. № 4. С. 48-52.

Гладков И.С. 2016. Международная товарная торговля 2001–2015: тренды и провалы 2015 г. — *Власть*. № 6. С. 92-100.

Гладков И.С. 2017а. Внешнеэкономические связи Европейского союза и России: актуальные тренды (итоги 2016 г., заглядывая в 2017 г.). — *Международная экономика*. № 4. С. 59-74.

Гладков И.С. 2017б. Особенности внешнеэкономических связей Европейского союза на современном этапе. — *Международная торговля и торговая политика*. № 2. С. 91-107.

GLADKOV Igor' Sergeevich, Dr.Sci. (Econ.), Professor; Professor of the Chair of World Economy, Plekhanov Russian University of Economics (36 Stremyanniy Lane, Moscow, Russia, 117997; professorgis@rambler.ru)

## FOREIGN TRADE RELATIONS OF THE EUROPEAN UNION AT THE PRESENT STAGE: THE TURTLE EFFECT

**Abstract.** The article analyzes the latest shifts in the dynamics, geographical and commodity structure of the European Union's foreign trade relations, which appeared in the post-crisis period on the backdrop of growing uncertainty in the economic evolution of countries and regions of the world, a marked deterioration in the situation on global commodity markets, the introduction and extension of anti-Russian sanctions and countermeasures by the Russian Federation. Under the influence of these and other negative factors, which emerged in the world economy in recent years, seriously complicated the dynamics of international commodity exchange, including the evolution of foreign trade contacts of the EU. This trends were especially evident in 2014–2016.

The author pays special attention to new trends in the development of EU external trade relations with countries outside the bloc (EU extra-trade), among which the Russian Federation occupies significant positions, being traditionally an important foreign trade counterpart of the EU.

The article uses the calculated and statistical data, first introduced in the domestic scientific turnover. The author carries out a study on the base of comparative analysis.

**Keywords:** international trade, foreign trade, export, import, sanction, European Union, US, China, Russian Federation, Republic of Korea, turtle effect