

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА**

Факультет геології, географії, рекреації і туризму

***Кафедра соціально-економічної географії і регіоназнавства
імені Костянтина Немця***

До захисту допустити

Завідувач кафедри _____ Людмила НЕМЕЦЬ

« ____ » _____ 2025 р.

**СУСПІЛЬНО-ГЕОГРАФІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ
СФЕРИ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

**Виконав: студент 4 курсу, групи ГЕ-41
спеціальності 106 Географія
ОПП Економічна та соціальна географія
Алексєєв Антон Максимович**

**Науковий керівник:
Доктор філософії (Науки про землю)
Суптело Ольга Сергіївна**

Кваліфікаційна робота захищена з оцінкою

Голова ЕК Тарас ПОГРЕБСЬКИЙ

Секретар ЕК Олена ПЕДЬ

« ____ » _____ 2025 р.

Харків – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СФЕРИ ТОРГІВЛІ В КРАЇНАХ ЄС.....	6
1.1. Поняттєво-термінологічний апарат суспільно-географічного дослідження сфери торгівлі	6
1.2. Методи суспільно-географічного аналізу сфери торгівлі.....	16
1.3. Основні чинники формування торговельної системи країн ЄС.....	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА СТРУКТУРИ ТОРГІВЛІ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	37
2.1. Геопросторові особливості внутрішньої торгівлі ЄС	37
2.2. Зовнішньоекономічні зв'язки країн ЄС з іншими країнами та регіонами світу	45
2.3. Галузева та товарна структура експорту та імпорту в країнах ЄС...	57
2.4. Територіальні диспропорції в розвитку сфери торгівлі в країнах Європейського Союзу	66
РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ В ЄС	78
3.1. Вплив глобалізаційних процесів на торговельну політику Європейського Союзу.....	78
3.2. Роль цифровізації та інновацій у трансформації торгівлі в ЄС.....	82
3.3. Просторово-економічні прогнози розвитку торгівлі в ЄС.....	86
ВИСНОВКИ	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	95

ВСТУП

У сучасних умовах трансформаційних процесів глобального і регіонального рівня особливої актуальності набуває вивчення просторових аспектів функціонування економічної сфери, зокрема торгівлі. Торгівля є однією з провідних галузей господарства, що забезпечує не лише задоволення потреб населення в товарах і послугах, а й виступає ключовим фактором формування зовнішньоекономічних зв'язків, соціально-економічного розвитку територій та інтеграційної взаємодії між державами. У межах Європейського Союзу торгівля має надзвичайно важливе значення: вона є базовим механізмом внутрішньої кооперації та забезпечення економічної конвергенції країн-членів. Водночас, з огляду на зовнішньополітичні виклики, глобальні кризи, пандемію COVID-19, енергетичну трансформацію та війну в Україні, виникає необхідність наукового переосмислення структурної й просторової організації торговельної сфери країн ЄС. Визначення тенденцій її трансформації та прогнозування можливих векторів розвитку постають важливими науковими завданнями.

Актуальність обраної теми зумовлена зростаючим значенням Європейського Союзу як єдиного економічного простору в системі глобальної торгівлі. Процеси, що відбуваються в межах ЄС, потребують глибокого суспільно-географічного аналізу, оскільки вони впливають як на розвиток окремих країн-членів, так і на функціонування Союзу в цілому. Особливої уваги заслуговує вивчення внутрішніх торговельних зв'язків між країнами ЄС, які є важливим індикатором рівня економічної інтеграції. Дослідження цих зв'язків дозволяє оцінити ефективність реалізації спільної економічної політики ЄС. У контексті сучасних викликів – зокрема порушення глобальних ланцюгів постачання, геополітичної нестабільності, енергетичних ризиків і цифрової трансформації – виникає потреба в аналізі адаптивних механізмів, які використовуються для підтримання стабільності внутрішньої торговельної системи. Таким чином, вивчення регіональних особливостей та диспропорцій

у розвитку торгівлі між країнами ЄС є важливою передумовою формування просторово збалансованої та ефективної економічної політики.

Метою дослідження є комплексний суспільно-географічний аналіз сфери торгівлі країн Європейського Союзу з урахуванням геопросторових особливостей, структурних характеристик, сучасних тенденцій і чинників розвитку, а також визначення перспектив подальшої трансформації торговельної системи ЄС у контексті глобалізаційних процесів.

Для досягнення поставленої мети були сформульовані наступні завдання:

- узагальнити теоретико-методологічні підходи до дослідження сфери торгівлі в суспільно-географічній науці;
- проаналізувати просторову організацію внутрішньої торгівлі в межах Європейського Союзу;
- визначити товарну та галузеву структуру експорту й імпорту країн ЄС;
- оцінити рівень зовнішньоторговельних зв'язків ЄС з іншими країнами світу;
- виявити регіональні диспропорції у сфері торгівлі країн-членів ЄС;
- проаналізувати вплив глобальних викликів на динаміку торгівлі в ЄС;
- запропонувати просторово обґрунтовану модель розвитку торгівлі країн ЄС у коротко- та середньостроковій перспективі.

Об'єктом дослідження є сфера торгівлі країн Європейського Союзу.

Предметом дослідження виступають геопросторові особливості, структурні характеристики, динаміка та сучасні тенденції розвитку сфери торгівлі країн ЄС у контексті внутрішньої інтеграції та зовнішньоекономічних зв'язків.

Джерельна база дослідження включає офіційні документи Європейської комісії, статистичні бази даних Eurostat, дані Світової організації торгівлі (WTO), ОЕСР, а також наукові статті, монографії, аналітичні доповіді дослідницьких центрів і публікації у фахових географічних та економічних журналах. Фактичний матеріал дослідження охоплює статистичні показники

торгівлі країн ЄС за останні 11 років (2013-2024 рр.), включаючи дані про обсяги експорту й імпорту, структуру товарообігу, географію торговельних зв'язків, показники індексу відкритості, індексу логістичної ефективності, рівень цифрової трансформації сфери торгівлі тощо. Аналітичний матеріал також охоплює інформацію про вплив кризових явищ (COVID-19, енергетична криза, війна в Україні) на торговельну сферу країн ЄС.

У дослідженні застосовано сукупність аналітичних методів, що дозволяють комплексно оцінити просторові особливості торгівлі країн ЄС. Методологічну основу дослідження становить системний підхід у поєднанні з принципами просторового моделювання та територіального аналізу. Для виявлення закономірностей у структурі та динаміці торговельних процесів використано методи кількісного аналізу, індексних оцінок і групування. Графічні засоби, зокрема картографічні побудови та просторові візуалізації, дозволили проілюструвати рівень інтегрованості окремих країн у внутрішньоєвропейську торговельну систему.

Структура дипломної роботи відповідає логіці поставлених завдань і забезпечує цілісне розкриття теми. У першому розділі проаналізовано теоретико-методологічні підходи до вивчення торгівлі в суспільній географії та визначено ключові поняття й категорії дослідження. Другий розділ присвячено аналізу просторової організації внутрішньої торгівлі ЄС, її товарної, галузевої та географічної структури, а також виявленню регіональних диспропорцій. У третьому розділі охарактеризовано зовнішньоторговельні зв'язки ЄС, оцінено вплив глобальних викликів на функціонування торговельної системи, а також запропоновано модель просторового розвитку торгівлі країн-членів ЄС у контексті сучасних трансформацій. Така структура дозволяє здійснити комплексний аналіз досліджуваної проблеми – від теоретичних засад до прикладних рекомендацій щодо удосконалення просторової організації торгівлі в межах Європейського Союзу.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СФЕРИ ТОРГІВЛІ В КРАЇНАХ ЄС

1.1. Поняттєво-термінологічний апарат суспільно-географічного дослідження сфери торгівлі

Розвиток уявлень про торгівлю в географічній науці є тривалим процесом, що відображає трансформацію самої дисципліни від описово-природознавчої до просторово-аналітичної. Торгівля як об'єкт дослідження здавна привертала увагу вчених, але її інтерпретація змінювалася залежно від домінуючих наукових парадигм, економічного контексту, а також технологічного рівня розвитку суспільства. У класичній географії XVIII-XIX століть вона розглядалася здебільшого як другорядний компонент господарської діяльності, обмежений описом торгових шляхів, природних умов, що сприяють або перешкоджають переміщенню товарів. Географи цього періоду, зокрема К. Ріттер, А. Гумбольдт та інші, акцентували увагу переважно на фізико-географічних чинниках, а не на соціально-економічних процесах [1].

Ситуація змінилася з початком індустріальної епохи та урбанізаційних процесів у XIX столітті. У цей період торгівля починає розглядатися в економічній географії як важливий елемент регіональної економіки. Виникає необхідність пояснення просторових відмінностей у розвитку торговельної діяльності, її зв'язків із транспортною мережею, чисельністю населення, промисловим потенціалом територій. З'являються перші спроби узагальнення закономірностей формування торговельної мережі, розробляються класифікації торговельних центрів, моделі територіальної спеціалізації. Хоча методологічна база ще залишалася переважно описовою, інтенсивне застосування картографічного методу дозволяло формувати уявлення про торговельний простір у динаміці [9].

На початку XX століття спостерігається поява формалізованих підходів до вивчення торгівлі. Значний вплив на географічну думку справили теорії із

суміжних галузей, зокрема праці Йоганна Тюнена та Вальтера Кристаллера. Хоча ці теоретики не ставили перед собою завдання аналізу торгівлі як такої, їх моделі стали фундаментальними для просторового осмислення розміщення торговельних об'єктів. Теорія ізольованої держави Тюнена продемонструвала залежність рентабельності реалізації товарів від відстані до ринку збуту, що стало ключовим положенням логістики. Теорія центральних місць Кристаллера заклала основи ієрархії торговельних центрів та раціонального розміщення функціональних одиниць обслуговування.

У другій половині ХХ століття, після Другої світової війни, географічна наука вступає в етап кількісної революції. У цей час торгівля починає розглядатися як динамічна система, що підпорядковується формалізованим просторовим закономірностям. Особливу увагу приділяють моделюванню потоків товарів, гравітаційним моделям взаємодії між містами і країнами, побудові ізохрон торговельної доступності. Методичний апарат збагачується математичними методами, що дозволяє здійснювати порівняльний аналіз територій. У цей період активно досліджуються транспортні мережі як скелет торговельної діяльності, визначаються локуси логістичних центрів, моделюються оптимальні шляхи постачання. Торгівля постає не лише як результат попиту й пропозиції, а як структурна одиниця просторової організації господарства [5].

На рубежі ХХ-ХХІ століть відбувається нова трансформація географічного підходу до аналізу торгівлі, обумовлена глобалізаційними процесами, інтеграцією ринків, розвитком цифрових технологій. Географи починають дедалі більше звертати увагу на глобальні ланцюги доданої вартості, транснаціональні корпорації, транскордонні торговельні платформи. Торгівля вивчається в контексті економічної глобалізації, інформаційної мобільності, скорочення транзакційних витрат і зростання цифрової комунікації. Основний інтерес дослідників зосереджується на механізмах регулювання торговельного простору в межах інтеграційних об'єднань,

зокрема Європейського Союзу, Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA), Південноазіатської асоціації регіонального співробітництва (SAARC) тощо.

Одним із ключових трендів цього періоду стало вивчення просторової нерівномірності торгівлі. Було виявлено, що інтеграційні переваги розподіляються нерівномірно: великі логістичні вузли і фінансові центри акумулюють значну частину товаропотоків, тоді як периферійні регіони залишаються менш включеними в глобальні мережі. Це зумовило розвиток концепцій поляризації економічного простору, появу терміна «торговельно-логістична асиметрія». Географічні дослідження зосередилися на просторових ефектах таких диспропорцій, їхньому впливі на сталий розвиток регіонів, соціальну мобільність населення, ринок праці тощо [15].

У XXI столітті торгівля починає трактуватися як складна адаптивна система з мережевою організацією. У науковий обіг вводяться поняття поліцентричності торговельного простору, гнучких логістичних платформ, цифрових торговельних середовищ. Зміна парадигми вимагає застосування міждисциплінарних методів дослідження. Географи використовують інструменти просторової економіки, урбаністики, інформаційних технологій, математичної логістики, соціальної географії. Новітні дослідження зосереджуються на взаємозв'язку між логістичною інфраструктурою, цифровою трансформацією, міграцією, енергетичними потоками. Торгівля розглядається як один із провідних чинників формування гео економічних контурів світу [13].

Новітній підхід до вивчення торгівлі в географії передбачає також активне використання інструментів геоінформаційних систем (ГІС), дистанційного зондування Землі, просторового аналізу в середовищі big data. Завдяки цьому стало можливим досліджувати торговельні потоки в режимі реального часу, моделювати зміну маршрутів у разі кризових явищ, аналізувати вплив пандемій, воєнних конфліктів чи зміни транспортної

політики на логістику. Особливу увагу привертають транскордонні зв'язки, взаємодія регіонів з неоднаковим рівнем доступу до торговельної інфраструктури. Географічна наука фіксує не лише лінійні, а й мережеві процеси – виникнення нових платформ дистрибуції, логістичних центрів, транспортних хабів [3].

Торгова система в суспільно-географічному вимірі постає як складна багаторівнева структура, що функціонує на перетині економічного, соціального, просторового та політичного середовищ. Для її повноцінного аналізу необхідно виокремити ключові структурні компоненти, зокрема суб'єкти, об'єкти й середовище функціонування, які взаємодіють між собою у динамічному процесі обміну товарами, послугами, інформацією та фінансовими ресурсами (табл. 1.1) .

Таблиця 1.1

Компоненти торговельної системи [7]

Компонент торговельної системи	Опис елемента
Суб'єкти	Фізичні та юридичні особи, що беруть участь у виробництві, обміні, розподілі та споживанні товарів і послуг
Об'єкти	Матеріальні та нематеріальні блага, інфраструктура, логістичні об'єкти, що є предметом або засобом торгівлі
Середовище	Умови функціонування торговельної системи: природні, економічні, інституційні, інформаційні, геополітичні фактори

Розуміння цих елементів є необхідною передумовою для дослідження територіальної організації торгівлі, ефективності функціонування торговельних зв'язків, а також для формування рекомендацій щодо просторового розвитку відповідної інфраструктури. Суб'єкти торговельної системи – це фізичні та юридичні особи, які безпосередньо беруть участь у

процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів і послуг. Їх поділяють на кілька рівнів: індивідуальні споживачі та продавці; малі, середні та великі підприємства; транснаціональні корпорації; інституційні суб'єкти (торгові палати, митні служби, регуляторні органи); міжнародні організації, які впливають на регуляцію торгівлі (Європейська комісія, СОТ, ЮНКТАД тощо). У межах Європейського Союзу особливого значення набувають міжурядові структури, які реалізують єдину торговельну політику, зокрема щодо третіх країн. Також важливу роль відіграють логістичні оператори, платформи електронної комерції, банківські установи, які забезпечують функціонування розрахунків та страхування. Під суб'єктами варто розуміти не лише окремі економічні одиниці, а й кластери підприємств, інтегровані у виробничо-збутові ланцюги, що функціонують у межах певного простору [4].

Об'єкти торговельної системи – це матеріальні та нематеріальні блага, які є предметом обміну, а також інфраструктурні елементи, що забезпечують переміщення товарів і надання послуг. До першої категорії належать продукти сільського господарства, промисловості, енергетики, предмети споживання, а також нематеріальні активи – інтелектуальна власність, цифрові продукти, фінансові інструменти. У структурі об'єктів особливе місце посідає інформація, яка в умовах цифровізації стає самостійним торговельним ресурсом. Інфраструктурна частина об'єктів включає логістичні центри, склади, розподільчі пункти, транспортні вузли, торгові площі, а також віртуальні платформи – маркетплейси, системи електронних закупівель, фінансові агрегатори. Геопросторовий розподіл об'єктів торгівлі суттєво впливає на швидкість і вартість обміну, а відтак – на економічну доцільність торговельних операцій. Рівень спеціалізації об'єктів також є важливим чинником: наприклад, торговельні хаби з високим ступенем автоматизації (як-от Роттердамський порт) відіграють ключову роль у міжнародній торгівлі, тоді як локальні ринки забезпечують регіональне постачання товарів першої необхідності. Інноваційні зміни в структурі об'єктів – поява дрон-доставки,

автоматизованих складів, платформ на базі штучного інтелекту – вимагають оновлення уявлень про сутність об'єкта в торговельній системі. Об'єкт не є статичною величиною: його географія, вартість, значущість та трансформація залежать від змін у глобальній економіці, технологіях і соціокультурному середовищі [7].

Середовище функціонування торговельної системи охоплює зовнішні умови, в яких взаємодіють суб'єкти й об'єкти торгівлі, і які визначають ефективність, динаміку та просторову структуру торговельних процесів. Середовище поділяють на природне, соціально-економічне, інституційне, інформаційне та геополітичне. Природне середовище включає географічне положення, клімат, рельєф, наявність природних ресурсів, що впливають на розвиток транспортної інфраструктури та спеціалізацію регіонів. Соціально-економічне середовище охоплює демографічні характеристики, рівень добробуту населення, зайнятість, урбанізацію, інвестиційну привабливість, які безпосередньо визначають попит і пропозицію на товари та послуги. Інституційне середовище складається з нормативно-правової бази, правил і стандартів, митної політики, режимів оподаткування, що регламентують ведення торговельної діяльності. У ЄС воно характеризується високим ступенем уніфікації, що сприяє внутрішній мобільності товарів. Інформаційне середовище включає рівень цифрової інфраструктури, доступ до телекомунікацій, платформ обміну даними, що є критично важливим для сучасної торгівлі, особливо в умовах розвитку електронної комерції [13]. Нарешті, геополітичне середовище визначається міжнародними відносинами, політичною стабільністю, режимами санкцій, торговельними конфліктами, які суттєво впливають на функціонування торговельних маршрутів і партнерств. Середовище не є нейтральним – воно здатне як стимулювати, так і блокувати торговельні процеси. В умовах кризових явищ (війна, пандемія, енергетична нестабільність) середовище змінюється, вимагаючи від торговельної системи високої адаптивності. Таким чином, структурні компоненти торговельної

системи формують цілісну, динамічну мережу взаємодії у просторі, де кожен елемент – суб'єкт, об'єкт, середовище – відіграє специфічну роль. Географічна наука дозволяє не лише описати ці компоненти, а й виявити закономірності їхньої просторової організації, регіональні відмінності у функціонуванні системи, а також чинники стійкості й уразливості. У випадку Європейського Союзу, вивчення структури торговельної системи дає змогу оцінити рівень інтегрованості країн-членів, ефективність спільної економічної політики, доступність ринків та інфраструктури, а також сформулювати рекомендації щодо просторового планування торгівлі й зменшення регіональних диспропорцій [32].

Торгівля як одна з провідних форм соціально-економічної діяльності перебуває у тісному взаємозв'язку з іншими сферами просторової економіки, формуючи складну мережу взаємодій, що визначають динаміку розвитку регіонів і трансформацію гео економічного простору. У суспільно-географічному вимірі цей взаємозв'язок проявляється як у прямих функціональних зв'язках між торговельною системою та окремими галузями господарства, так і в опосередкованому впливі торгівлі на територіальну організацію виробництва, міграційні потоки, транспортну інфраструктуру, фінансові механізми, інформаційний обмін та урбаністичні процеси. Одним із ключових напрямів цього взаємозв'язку є інтеграція торгівлі з промисловістю, оскільки саме обсяги виробництва, його структура, регіональне розміщення та експортна орієнтація значною мірою формують характер внутрішнього та зовнішнього товарообігу [18]. Торгівля слугує своєрідним каналом реалізації продукції промислового сектора, забезпечуючи циркуляцію товарів між виробниками та споживачами. У межах Європейського Союзу просторовий аналіз демонструє, що регіони з високою концентрацією промислового потенціалу, такі як Північна Італія, Південна Німеччина, Рейнсько-Рурський регіон, мають також високі показники товарообігу, густу логістичну мережу, значну кількість дистрибуційних центрів і транспортних хабів. Водночас,

зростання обсягів торгівлі сприяє стимулюванню виробництва, створенню нових робочих місць, формуванню кластерних структур, де відбувається тісне переплетіння виробничих і збутових процесів. Це підтверджує наявність позитивного зворотного зв'язку між торгівлею та промисловістю, який у географічному аспекті проявляється у формуванні промислово-торговельних осередків – міських агломерацій, зон економічного зростання, прикордонних індустріальних коридорів [1].

Іншою важливою сферою, тісно пов'язаною з торгівлею, є транспорт і логістика. Просторова мобільність товарів, можливість їх швидкого та ефективного переміщення між регіонами є критично важливою умовою для розвитку торговельної діяльності. У цьому контексті торгівля стимулює розвиток транспортної інфраструктури, зокрема автомобільних, залізничних, морських і повітряних коридорів, логістичних центрів, мультимодальних терміналів. Водночас рівень розвитку транспорту впливає на витрати переміщення, швидкість доставки, доступність віддалених ринків, що визначає конкурентоспроможність торговельної системи. На прикладі ЄС можна простежити, як реалізація проєктів TEN-T (Транс'європейської транспортної мережі) сприяє формуванню єдиного логістичного простору, в межах якого торгівля здійснюється з мінімальними інституційними та фізичними бар'єрами. У свою чергу, просторове планування інфраструктури базується на аналізі товаропотоків, що надходять із торговельних статистик, що свідчить про взаємозалежність транспортної та торговельної географії. Логістика як наука і практика постає як синтез торговельних, транспортних, інформаційних і технологічних компонентів, що забезпечують ефективне управління товарними потоками в просторі та часі [4].

Торгівля також тісно пов'язана з агропромисловим комплексом, особливо у випадках територій, де сільське господарство є провідною галуззю. Реалізація продукції АПК через торговельну мережу визначає рівень доходів сільського населення, стабільність продовольчого забезпечення, рівень

споживання й розвиток локальних ринків. Просторова структура аграрної торгівлі залежить від сезонності, доступності до транспортної мережі, наявності холодильних складів, логістичних центрів. У країнах ЄС, зокрема в Іспанії, Франції, Польщі, аграрна торгівля є основою для формування регіональних експортних спеціалізацій, що інтегрують локальні виробничі системи у глобальні ринки. Торгівля сприяє підвищенню ефективності агровиробництва шляхом конкуренції, ціноутворення, доступу до нових ринків збуту, тоді як аграрне виробництво, у свою чергу, забезпечує торговельну систему товарами з високою доданою вартістю, особливо у разі переробки та брендування [11].

Фінансова система також є важливою складовою взаємодії з торгівлею. Торгівля не може функціонувати без банківських установ, платіжних систем, кредитування, страхування, валютного регулювання. З огляду на зростання обсягів міжнародної торгівлі, особливо в межах ЄС, фінансовий сектор надає інструменти для забезпечення стабільності транзакцій, управління ризиками, страхування від валютних коливань. Регіони з високим рівнем фінансової доступності демонструють вищу інтенсивність торговельної активності. Крім того, фінансові інститути забезпечують інвестиційну підтримку для розширення торговельної інфраструктури. Особливого значення набуває взаємозв'язок торгівлі та фінансової системи у контексті цифровізації – розвиток фінтеху, електронних гаманців, смарт-контрактів забезпечує нові формати обслуговування торговельних операцій, включаючи міжнародну електронну комерцію [9].

Взаємозв'язок торгівлі з ринком праці полягає у створенні робочих місць у сфері дистрибуції, логістики, роздрібною торгівлі, обслуговування, а також у галузях, пов'язаних із виробництвом товарів для обміну. Просторовий аналіз дозволяє встановити кореляцію між рівнем зайнятості в торгівлі й динамікою соціально-економічного розвитку регіонів. Зокрема, у ЄС регіони з високою щільністю торговельної мережі мають вищий рівень зайнятості у сфері послуг,

а також розвиненішу малу підприємницьку активність. Торгівля виступає не лише як джерело зайнятості, а й як механізм соціальної мобільності, інтеграції вразливих груп у ринок праці (мігрантів, жінок, молоді). У той же час, автоматизація торговельних процесів, розвиток e-commerce, зменшення потреби в фізичних точках продажу трансформують структуру зайнятості, що потребує нових навичок і адаптації регіональних ринків праці [2].

Особливе місце займає взаємодія торгівлі з урбанізаційними процесами. Міста є основними вузлами торговельної мережі, в них концентруються торгові підприємства, дистрибуційні центри, транспортні вузли. Торгівля є одним із рушіїв урбанізації, стимулюючи розвиток інфраструктури, збільшення чисельності населення, зростання попиту на житло й соціальні послуги. У той же час, міська морфологія й функціональне зонування міст формуються під впливом потреб торговельної діяльності. Сучасні урбаністичні концепції – такі як «розумне місто», «місто коротких відстаней», «компактне місто» – активно інтегрують торговельну функцію у просторове планування. Географія торгівлі, таким чином, формує нові урбаністичні структури, засновані на зручності, доступності, швидкості й мобільності обміну [6].

Крім того, торгівля взаємодіє з інформаційним простором, будучи одночасно користувачем і джерелом інформації. Системи електронної комерції, CRM, ERP, аналітичні платформи надають можливість точного прогнозування попиту, оптимізації логістичних маршрутів, персоналізації послуг. З іншого боку, торгівля генерує значні обсяги даних про поведінку споживачів, товарні потоки, транзакції, які використовуються для стратегічного планування, маркетингового аналізу, територіального розвитку. В умовах цифрової трансформації інформація перетворюється на окремий товар, що активно циркулює в межах торговельних систем, формуючи окремий сектор – інформаційна торгівля.

У результаті взаємозв'язок торгівлі з іншими сферами просторової економіки формує єдиний господарський простір, у якому торговельна система виступає інтегратором, координатором і драйвером змін. Ці взаємозв'язки мають як горизонтальний, так і вертикальний характер, проявляючись на локальному, регіональному, національному й міжнародному рівнях. Їх вивчення в рамках суспільної географії дозволяє формувати просторово обґрунтовану політику розвитку, підвищувати стійкість економічних систем до викликів і формувати ефективні механізми територіального управління. У випадку Європейського Союзу розуміння цих взаємозв'язків є необхідною умовою для досягнення цілей згуртованості, зменшення диспропорцій, формування єдиного економічного простору й забезпечення конкурентоспроможності в умовах глобальної економіки [9].

1.2. Методи суспільно-географічного аналізу сфери торгівлі

У сучасній суспільно-географічній науці зростає інтерес до комплексного аналізу торговельної діяльності як важливого чинника просторової організації економіки. Зміна характеру глобальних торговельних процесів, посилення інтеграційних зв'язків між регіонами, поява нових логістичних викликів і технологічних інновацій вимагають застосування сучасних наукових підходів до дослідження торгівлі. Одним із таких підходів, що забезпечує цілісне розуміння функціонування торговельних систем у просторі, є системний підхід, тісно пов'язаний з методами просторового моделювання. Саме вони дозволяють не лише описати складну структуру торговельних зв'язків, але й аналізувати її динаміку, адаптивність і просторові закономірності. Найбільш поширеними підходами до вивчення сфери торгівлі є системний, просторового моделювання, картографічний, ГІС-аналіз, статистичний, мережевий (табл. 1.2):

Методологічні підходи до аналізу торгівлі [4, 12]

Методологічний підхід	Основна характеристика
Системний підхід	Розгляд торгівлі як цілісної відкритої системи з внутрішніми і зовнішніми зв'язками
Просторове моделювання	Формалізація просторових процесів, виявлення закономірностей у потоках і взаємодії
Картографічний аналіз	Візуалізація та інтерпретація територіальних особливостей торгівлі
ГІС-аналіз	Об'єднання просторових і атрибутивних даних для комплексного аналізу
Статистичні методи	Кількісна оцінка явищ, виявлення взаємозв'язків і закономірностей
Мережевий підхід	Аналіз торговельних зв'язків як графу: вузли – регіони, ребра – торговельні потоки

Системний підхід до вивчення торговельної діяльності в суспільно-географічній науці ґрунтується на концептуальному розгляді торгівлі як складної, багаторівневої, відкритої та взаємопов'язаної системи, що функціонує в конкретному просторовому контексті. Цей підхід передбачає дослідження торгівлі не як сукупності ізольованих операцій або ланцюга обміну, а як цілісного механізму, що включає в себе елементи різної природи: економічні, соціальні, інфраструктурні, інституційні, технологічні, інформаційні. Основна ідея системного підходу полягає в тому, що всі складові торговельної системи функціонують не ізольовано, а в постійній взаємодії, взаємозалежності й взаємному зумовленні, а зміна одного з компонентів викликає зміни у всій системі. У межах цього підходу торгівля розглядається як функціональна підсистема загального соціально-економічного комплексу суспільства, що виконує посередницьку роль між виробництвом і споживанням, а також інтегрує економічні простори різних регіонів і країн. Системність у вивченні торговельної діяльності проявляється на кількох

рівнях. На макрорівні аналізується національна або наднаціональна торговельна система як частина економіки країни або інтеграційного об'єднання (наприклад, Європейського Союзу), в межах якого діють загальні правила, інституції, транспортна інфраструктура та політичні інструменти. На мезорівні досліджується регіональна або міжрегіональна структура торгівлі, з урахуванням спеціалізації, логістичних вузлів, кластерів, доступності ринків і споживчих центрів. Нарешті, на мікрорівні увага зосереджується на конкретних економічних агентів – підприємствах, споживачах, логістичних структурах, торгових платформах, що безпосередньо беруть участь у торговельному процесі [7].

Системний підхід дозволяє ідентифікувати елементи торговельної системи (суб'єкти, об'єкти, середовище), їхні функції, зв'язки та потоки. Основними потоками в системі є товарні, фінансові, інформаційні, транспортні, людські. Всі вони взаємопов'язані: товарний потік супроводжується фінансовим (розрахунки), інформаційним (дані про товар, маршрути, ціни) та логістичним (переміщення) потоками. Така багатопоточність системи ускладнює її дослідження, однак саме системний підхід забезпечує можливість комплексного аналізу. Ще одним важливим елементом є зв'язки між компонентами системи – функціональні, організаційні, територіальні. Наприклад, виробник (суб'єкт) у Польщі постачає продукцію (об'єкт) через логістичний центр у Чехії до споживача в Німеччині; ця операція включає фінансові, транспортні та інформаційні ланки, що проходять через національні кордони, регламентуються митною політикою, спираються на цифрову платформу та вписуються в загальноєвропейську інтегровану торговельну систему. Важливо зазначити, що системний підхід дозволяє аналізувати не лише структуру торговельної діяльності, але й її поведінку в динаміці, включаючи адаптацію до зовнішніх змін, криз, інноваційних викликів. У цьому контексті торгівля постає як адаптивна система, що має зворотні зв'язки, регулятори, механізми компенсації,

внутрішню складну організацію. Наприклад, у разі порушення логістичного ланцюга через політичну кризу (як це сталося під час пандемії COVID-19 або війни в Україні), система реагує шляхом переналаштування маршрутів, пошуку альтернативних постачальників, оптимізації запасів, використання цифрових каналів дистрибуції. Системність дозволяє також оцінювати стійкість торговельної діяльності, виявляти її уразливі елементи, вузькі місця, резерви розвитку. У географічному вимірі системний підхід дозволяє моделювати просторову структуру торговельної діяльності: зони тяжіння, ареали впливу, функціональні поля, мережеві структури, логістичні кластери. Геоінформаційні системи, просторове моделювання, гравітаційні моделі, мережевий аналіз – усе це є інструментами, які реалізують системний підхід у сучасній суспільній географії. Особливе значення має вивчення системного функціонування торгівлі в межах інтеграційних об'єднань, таких як Європейський Союз, де торговельна система формується не лише на основі економічної доцільності, а й у межах регуляторних, правових, політичних рамок спільного ринку. Системний підхід дає змогу оцінити, як змінюється географія торговельних потоків унаслідок політик конвергенції, інвестицій у логістику, уніфікації стандартів. У перспективі системне мислення в географічному аналізі торгівлі дає змогу не лише пояснювати наявну ситуацію, а й прогнозувати майбутні зміни, будувати сценарії розвитку, враховувати взаємозв'язки між торгівлею та іншими сферами просторової економіки. Таким чином, системний підхід є ключовим інструментом сучасної суспільно-географічної науки для вивчення торгівлі як інтегрованого, динамічного, просторово структурованого і соціально значущого явища [4].

Методика просторового моделювання торговельних процесів у суспільно-географічному дослідженні ґрунтується на розробці і застосуванні формалізованих моделей, які дозволяють відтворити, проаналізувати і передбачити просторову організацію торговельних зв'язків, потоків товарів, структуру мережі торговельних об'єктів, а також взаємодію між різними

суб'єктами торгівлі в географічному просторі. Просторове моделювання є складовою частиною системного підходу, але має власний інструментарій, математичну базу, графічні та картографічні методи візуалізації. Мета просторового моделювання полягає в тому, щоб кількісно описати реальні торговельні процеси з урахуванням просторових чинників, таких як відстань, доступність, транспортна мережа, щільність населення, економічна активність регіонів, а також побудувати гіпотетичні сценарії для оптимізації або прогнозування структури торгівлі. У класичному розумінні моделювання включає кілька ключових етапів: визначення мети дослідження, формалізація об'єкта, вибір параметрів, побудова математичної або логічної моделі, перевірка її достовірності на емпіричних даних, інтерпретація результатів у просторовому вимірі. Одним із найпоширеніших підходів є гравітаційне моделювання, яке передбачає, що обсяг торговельних зв'язків між двома центрами прямо пропорційний їхній економічній масі (наприклад, ВВП або чисельності населення) і обернено пропорційний квадрату відстані між ними. Такий підхід дозволяє будувати матриці взаємодій, виявляти інтенсивність обміну товарами між країнами, регіонами, містами. У межах Європейського Союзу гравітаційні моделі використовуються для аналізу інтеграції внутрішніх ринків, оцінки ефективності транспортної інфраструктури, виявлення основних логістичних вузлів [6].

Окрім гравітаційної моделі, широко застосовуються мережеві моделі, які базуються на теорії графів і дозволяють відобразити торговельні зв'язки як систему вузлів (торговельні центри, логістичні хаби) і ребер (торговельні маршрути, транспортні лінії). Кожен вузол характеризується певними параметрами – товарообіг, логістична спроможність, спеціалізація, ступінь включеності у глобальні ланцюги поставок. Аналіз мережевої структури дозволяє визначити центральність вузлів, вразливість системи до порушення певних маршрутів, можливості її оптимізації шляхом розвитку нових каналів постачання або диверсифікації напрямів експорту. Просторове моделювання

також охоплює застосування моделей «витрат – відстань», які дозволяють оцінити вартість переміщення товарів з урахуванням не лише географічної відстані, а й типу транспортного засобу, умов логістики, наявності кордонів, митних бар'єрів, політичних ризиків. У межах моделювання можуть застосовуватися статистичні методи – регресійний аналіз, кореляційні матриці, кластеризація регіонів за торговельними показниками, індексна оцінка спеціалізації. Зокрема, індекс Хіршмана-Герфіндаля дозволяє оцінити рівень концентрації торгівлі в межах певної країни чи регіону, а індекс Гіні – виявити територіальні диспропорції. Методи просторової статистики дають змогу працювати з географічно прив'язаними даними, враховуючи розташування, сусідство, наявність тенденцій до кластеризації або, навпаки, рівномірного розподілу торговельної активності [2, 18].

Важливим елементом методики є застосування геоінформаційних систем (ГІС), які дозволяють поєднувати просторові та атрибутивні дані, створювати багатопланові карти, здійснювати просторовий аналіз і візуалізувати результати моделювання. У ГІС-середовищі можна побудувати моделі оптимального розміщення торговельних центрів, виявити території з недостатнім рівнем обслуговування, розрахувати ізохрони доступності, моделювати зміни в торговельній мережі за різних сценаріїв. У ЄС, зокрема, активно застосовуються геомоделі при плануванні розміщення логістичних кластерів, зон прикордонної торгівлі, дистрибуційних хабів на перетині пан'європейських транспортних коридорів. Просторове моделювання також використовується для аналізу впливу торговельної політики на географію товаропотоків: наприклад, моделюється, як введення мита на певний товар змінює маршрути доставки або як приєднання нової країни до єдиного ринку змінює рівень інтеграції сусідніх регіонів. В умовах цифровізації методика просторового моделювання розширюється завдяки використанню big data – великих обсягів даних із торгових платформ, логістичних систем, супутникових знімків, мобільного трафіку. Це дозволяє моделювати реальну

поведінку споживачів, виявляти пульсацію торговельної активності в часі, реагувати на короткострокові зміни (наприклад, сезонність або надзвичайні події), а також будувати предиктивні моделі. Сучасні аналітичні платформи, які інтегрують ГІС, штучний інтелект, машинне навчання, дають змогу автоматично виявляти закономірності в розподілі торговельних об'єктів, прогнозувати майбутню потребу в інфраструктурі або зонувати території за ступенем торговельного навантаження. Таким чином, методика просторового моделювання торгівлі є потужним інструментом для стратегічного планування територіального розвитку, розробки інтеграційних політик, оптимізації інфраструктури та посилення конкурентоспроможності торговельної системи. Вона дозволяє не лише відобразити реальну ситуацію, а й активно впливати на прийняття управлінських рішень на всіх рівнях – від муніципального до міждержавного. У межах суспільної географії ця методика забезпечує поєднання просторового бачення з економічним аналізом, соціальними чинниками й політичною оцінкою процесів. Просторове моделювання виступає ключовим засобом формування науково обґрунтованих сценаріїв розвитку торгівлі, і є особливо актуальним у сучасних умовах просторової поляризації, кризових явищ і потреби в сталому управлінні територіями.

Інтеграція статистичних, картографічних та геоінформаційних (ГІС) методів у дослідженні торговельної діяльності є необхідною умовою сучасного суспільно-географічного аналізу, що дозволяє забезпечити комплексне, багатовимірне відображення процесів, явищ та взаємозв'язків у межах торговельної системи. Таке поєднання методологій дає змогу не лише якісно інтерпретувати факти, але й кількісно оцінювати територіальні відмінності, виявляти закономірності, створювати моделі просторового розвитку торгівлі, прогнозувати трансформації у структурі обміну, будувати інтеграційні стратегії для регіонів і держав. Статистичні методи становлять основу будь-якого кількісного дослідження. У сфері торговельної географії вони застосовуються для обробки даних про обсяги експорту й імпорту, структуру

товарообігу, розподіл торговельної інфраструктури, чисельність підприємств, індекси логістичної ефективності, щільність торговельних центрів, рівень зайнятості у сфері торгівлі, динаміку споживчого попиту. Використання описової статистики (середні значення, медіани, мода, дисперсія, стандартне відхилення) дозволяє виявити загальні тренди й домінуючі типи територій, а кореляційний, регресійний та факторний аналіз дає змогу з'ясувати зв'язки між різними змінними: наприклад, вплив рівня урбанізації на інтенсивність торгівлі, або зв'язок між доходом населення й кількістю торговельних об'єктів на душу населення. Такі інструменти, як кластерний аналіз або багатовимірне шкалювання, дозволяють групувати регіони за схожими характеристиками торговельної структури або просторової організації ринку. Розрахунок спеціальних індексів (індекс концентрації Хіршмана-Герфіндаля, індекс спеціалізації, індекс логістичної ефективності, індекс доступності ринку) допомагає здійснювати порівняльну оцінку територій та визначати їх конкурентні переваги й слабкі сторони. Також статистичний аналіз дозволяє виявити внутрішні диспропорції у межах окремих країн, зокрема між столичними регіонами і периферією, між розвиненими торговельними коридорами і регіонами з обмеженим доступом до ринкової інфраструктури [31].

Картографічні методи, у свою чергу, забезпечують візуалізацію статистичних результатів і надають їм просторовий вимір. Вони дозволяють не лише унаочнити інформацію, але й виявити просторові закономірності, які не завжди видно в числових таблицях. Створення тематичних карт із торговельної проблематики – наприклад, карти густоти роздрібної торгівлі, карти зовнішньоторговельного обороту, карти індексу логістичної доступності, схеми основних експортних потоків – дає змогу аналізувати регіональні відмінності, просторову конфігурацію торговельних систем, вплив географічного положення на економічну активність. Особливо корисними є методи картограм (відображення інтенсивності явищ за адміністративними

одинамиками), картодіаграм (візуалізація структури товарообігу), потокових карт (схематизація напрямків і обсягів торговельних зв'язків), а також ізолінійних карт, що ілюструють рівень доступності або концентрації певних характеристик торгівлі. Візуальні матеріали особливо важливі для порівняння динаміки в часі – наприклад, зміни у географії експорту ЄС протягом десятиріччя або трансформація територіальної структури роздрібної торгівлі під впливом урбанізації. Картографування в поєднанні зі статистикою дозволяє вивести просторово-зважені коефіцієнти, застосовувати індекси локальної автокореляції (наприклад, індекс Морена), здійснювати спейс-аналітичний аналіз залежностей між об'єктами у просторі, що дає змогу будувати більш точні моделі розміщення торговельної діяльності [4].

Геоінформаційні системи (ГІС) виступають як платформа для об'єднання статистичних і картографічних методів в єдиний інструмент аналізу. Вони дозволяють інтегрувати великі масиви даних, здійснювати просторовий запит, проводити буферизацію, геокодування, агрегування інформації на різних рівнях адміністративно-територіального поділу, моделювати сценарії розвитку й створювати інтерактивні карти з багат шаровою структурою. За допомогою ГІС можна, наприклад, визначити райони з надмірною або недостатньою насиченістю торговельними об'єктами, розрахувати оптимальні маршрути доставки товарів, враховуючи реальні дорожні умови, визначити території з високим потенціалом для відкриття нових логістичних центрів на основі аналізу попиту, відстані до споживачів, конкурентного середовища. ГІС-технології використовуються також для створення цифрових моделей місцевості, які враховують топографію, інфраструктуру, забудову – усе це може мати значення при плануванні нових торговельних об'єктів, особливо у великих міських агломераціях або прикордонних зонах. Інтеграція ГІС із базами даних Євростату, митної статистики, супутникових спостережень дозволяє постійно оновлювати карти, формувати динамічні панелі, проводити моніторинг змін у режимі реального

часу. Поєднання ГІС з інструментами просторового моделювання, наприклад із використанням Python, R або спеціалізованого програмного забезпечення ArcGIS, QGIS, дозволяє будувати складні аналітичні моделі, здійснювати сценарний аналіз і ухвалювати територіально обґрунтовані управлінські рішення [14].

Синергія статистичних, картографічних і ГІС-методів є ключем до успішного аналізу торговельної системи в межах Європейського Союзу, оскільки дозволяє враховувати різномірну складність цієї структури, поєднувати кількісні характеристики з просторовими параметрами, виявляти міжрегіональні диспропорції, прогнозувати наслідки інтеграційних або політичних змін. У сучасному дослідженні важливо не лише зібрати й обробити дані, а й грамотно їх інтерпретувати в територіальному контексті, що можливо лише за умови повноцінної інтеграції всіх трьох зазначених груп методів. Такий підхід дозволяє формувати нову якість суспільно-географічного знання, що базується на точності, доказовості та просторовій верифікованості результатів. З огляду на зростання складності світової торгівлі, потребу в регіональному плануванні, просторовій справедливості та цифровій трансформації аналітики, інтеграція статистичних, картографічних і ГІС-методів стає не лише бажаною, а й необхідною передумовою якісного наукового дослідження й ефективного прикладного застосування отриманих результатів [9].

Відповідно до досліджень [5], серед методологічних підходів домінують системний підхід і просторове моделювання, що свідчить про їхню ключову роль у сучасних суспільно-географічних дослідженнях торгівлі (рис. 1.1).

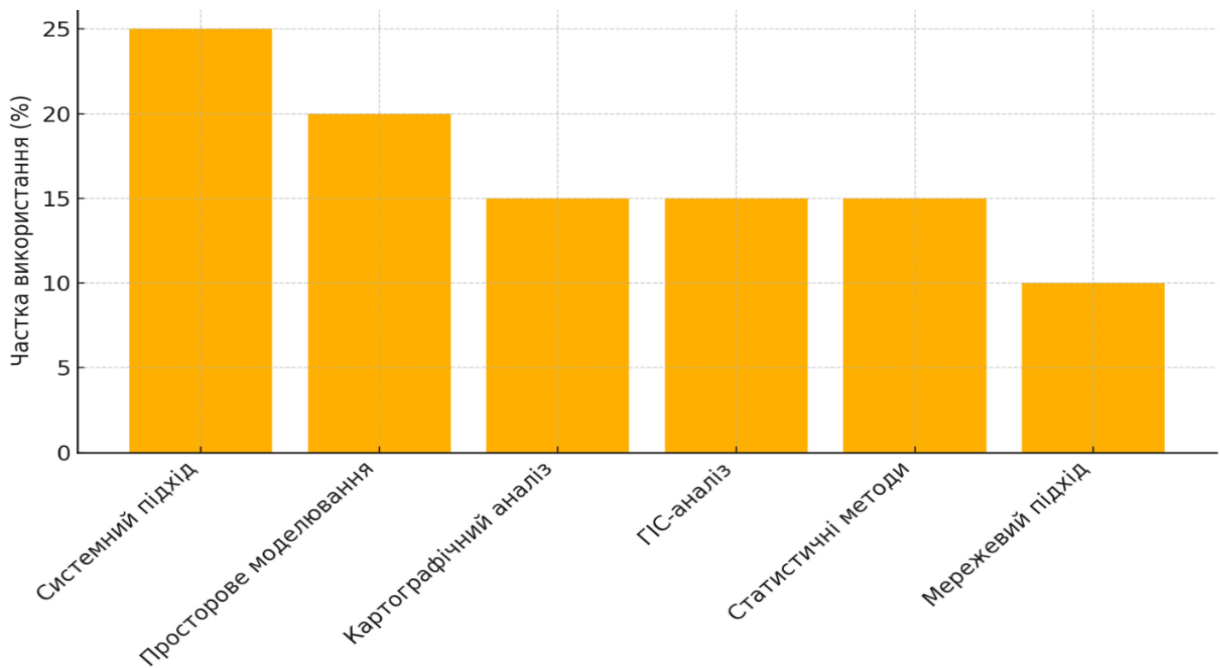


Рис. 1.1. Умовна частка застосування методологічних підходів у дослідженні торгівлі [5]

Системний підхід у поєднанні з просторовим моделюванням відкриває нові аналітичні можливості для вивчення торговельної діяльності як цілісної динамічної системи. Він дозволяє виявляти ключові елементи, канали взаємодії, просторові закономірності та уразливості торговельних мереж, що є особливо актуальним в умовах глобальних викликів, інтеграційних процесів і технологічних змін. Це робить системне мислення одним із базових підходів у сучасній суспільній географії торгівлі.

1.3. Основні чинники формування торговельної системи країн ЄС

Формування торговельної системи країн Європейського Союзу є результатом складної взаємодії багатьох чинників, які охоплюють історичні передумови, географічні особливості, економічну структуру, інституційне середовище та рівень технологічного розвитку (табл. 1.3).

Основні чинники формування торговельної системи країн ЄС [1, 5, 10]

Група чинників	Основні характеристики
Історико-політичні	Формування митного союзу, спільна політика післявоєнної реконструкції, розширення ЄС
Географічні та логістичні	Географічне положення, доступ до морів, транспортні коридори, логістичні хаби
Соціально-економічні	Рівень доходів, урбанізація, зайнятість, економічна спеціалізація, споживчий попит
Інституційні	Єдине нормативне поле, митна уніфікація, спільна торгова політика, наявність угод
Технологічні	Розвиток цифрової інфраструктури, електронна комерція, автоматизація логістики

Кожен із цих чинників відіграє свою роль у визначенні умов, напрямів і масштабів торговельної політики, впливаючи на просторову організацію товарообігу, характер зовнішньоекономічних зв'язків, а також конкурентні позиції країн-членів у глобальній економіці. У цьому розділі проаналізовано ключові групи чинників, що формують єдину торговельну систему ЄС, із метою виявлення логіки їхньої взаємодії, просторових відмінностей і ролі у забезпеченні інтеграційних процесів у межах Спільного ринку.

Історико-політичні передумови інтеграційної торговельної політики в межах Європейського Союзу мають складну, багатовимірну природу й формувалися під впливом глибоких трансформацій у політичному, економічному та соціальному житті європейських країн упродовж ХХ століття. Ключовим чинником, що зумовив потребу в єдиній торговельній політиці, стала катастрофа Другої світової війни, яка призвела не лише до масових руйнувань інфраструктури та економік окремих держав, але й до переосмислення принципів міждержавної взаємодії, що базувалися на національному егоїзмі, торговельних бар'єрах і політиці протекціонізму. Після 1945 року більшість європейських країн усвідомила необхідність переходу до

кооперативних форм організації економічного простору, що передбачало поступову відмову від ізоляціоністської економічної політики та формування наднаціональних інституцій, здатних регулювати торгівлю, виробництво, транспорт і фінанси в масштабах усього континенту. У цьому контексті ключову роль відігравали ідеї економічного федералізму, транскордонного співробітництва, лібералізації ринків та усунення тарифних і нетарифних обмежень. Заснування в 1951 році Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), до якого увійшли Франція, Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург, стало першим кроком до створення єдиного ринку стратегічних товарів. ЄОВС не лише координувало видобуток і збут, але й передбачало створення спільного наднаціонального органу з контролю над торгівлею, що стало важливою інституційною інновацією. Уже в 1957 році було підписано Римський договір, який започаткував Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), завданням якого було створення спільного ринку, що включав вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Таким чином, з'явилася перша повноцінна основа для формування інтеграційної торговельної політики, що ґрунтувалася не лише на економічній доцільності, а й на політичному консенсусі щодо спільного управління ресурсами та ринками [9].

У 1968 році завершився процес формування митного союзу, що передбачав скасування внутрішніх мит між країнами-членами та встановлення єдиного зовнішнього митного тарифу щодо третіх країн. Це стало ключовим етапом у становленні інтеграційної торговельної політики як інструменту не лише економічної, але й політичної єдності. Відтоді ЄС розпочав активну розбудову зовнішньоторговельних зв'язків як єдиний суб'єкт міжнародної торгівлі, що дозволяло йому брати участь у глобальних переговорах в рамках ГАТТ/СОТ, укладати асоціативні угоди з країнами Африки, Карибського басейну, Латинської Америки. Розширення ЄС у 1970-1990-х роках також мало історико-політичну природу, оскільки інтеграція Португалії, Іспанії, Греції супроводжувалася трансформацією їхніх економік у ринкові моделі й

адаптацією до принципів вільної торгівлі. Особливої ваги набуває період після падіння Берлінського муру і розпаду соціалістичного блоку, коли вектор розширення ЄС поширився на Центрально-Східну Європу. У цьому контексті торгівля виступала не лише як економічний механізм, а як інструмент демократизації, модернізації та стабілізації нових членів Союзу. Історичне значення мала інтеграція Польщі, Чехії, Угорщини, країн Балтії у 2004 році, яка супроводжувалася адаптацією їхнього законодавства до стандартів ЄС, лібералізацією зовнішньоекономічної політики та залученням до єдиної торговельної системи. Таким чином, інтеграційна торговельна політика стала механізмом розширення європейської зони стабільності та процвітання [4].

У політичному сенсі торговельна політика ЄС завжди була пов'язана з ціннісними орієнтирами – підтримкою демократії, прав людини, соціального розвитку, екологічної відповідальності. Саме ці принципи стали основою Спільної комерційної політики, закріпленої в Лісабонському договорі 2007 року, яка передбачає, що Європейська комісія, а не окремі країни-члени, є відповідальною за ведення торговельних переговорів, укладення угод про вільну торгівлю, встановлення тарифів і застосування заходів захисту ринку. Це дозволило сформувати цілісну, інституційно оформлену інтеграційну стратегію, в якій торговельна політика тісно пов'язана з іншими сферами – енергетикою, безпекою, розвитком. Одночасно в історичному контексті слід враховувати і політику розширення сфери впливу через торгівлю: ЄС активно використовує торговельні угоди як інструмент економічної дипломатії, просування європейських стандартів, норм і регламентів на глобальному рівні. Угоди про асоціацію з Україною, Грузією, Молдовою є прикладом того, як торгівля стала передумовою глибшої інтеграції, розвитку політичного партнерства й соціально-економічних реформ. Історико-політична логіка інтеграційної торговельної політики також проявляється у протидії глобальним загрозам – зокрема, впровадженні зеленого митного коригування (СВАМ), що поєднує торговельні механізми із заходами з охорони довкілля.

Таким чином, торгівля в ЄС є не лише сферою економіки, але й засобом реалізації стратегічного бачення об'єднаної Європи, її ролі у світі та здатності впливати на глобальні процеси через інституційно оформлену, історично обґрунтовану та політично вмотивовану інтеграційну політику.

Географічне положення та логістична доступність є ключовими чинниками формування і функціонування торговельної системи в суспільно-географічному аспекті, оскільки саме вони визначають рівень інтеграції території у внутрішні та зовнішні ринки, швидкість і вартість товаропотоків, ефективність логістичних процесів, доступ до інфраструктурних вузлів та загальну конкурентоспроможність регіону. У класичній економічній географії географічне положення традиційно розглядається як комбінація абсолютного (координатного) і відносного (щодо інших об'єктів) положення об'єкта в просторі, але в сучасному гео економічному контексті це поняття суттєво розширюється: воно включає транспортну доступність, інституційне оточення, характер прикордонних режимів, рівень розвитку логістичних мереж і участь у глобальних ланцюгах доданої вартості. У межах Європейського Союзу просторові відмінності у географічному положенні країн-членів формують складну систему центр-периферійних взаємодій, де ядра (Німеччина, Франція, Нідерланди, Бельгія) мають високу щільність інфраструктури, розвинену систему логістичних хабів, коротку відстань до головних ринків, тоді як країни периферії (Болгарія, Румунія, Хорватія, деякі частини Східної Європи) стикаються з проблемами транспортної доступності, низькою щільністю автомагістралей, обмеженим доступом до морських портів. Такі особливості географічного положення впливають на ефективність функціонування торговельних потоків і нерівномірно розподіляють переваги від інтеграційної політики ЄС. Регіони, які розташовані на перетині ключових транспортних коридорів, мають суттєві переваги у швидкості обміну, обсягах вантажопотоків, логістичних витратах і залученні інвестицій [19].

Логістична доступність, як більш специфічне поняття, пов'язана з наявністю та якістю транспортної інфраструктури, мультимодальних вузлів, логістичних центрів, прикордонних терміналів, а також цифрової інфраструктури, яка забезпечує обробку та моніторинг логістичних процесів. У межах ЄС створення Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T) стало стратегічним інструментом для забезпечення логістичної інтеграції територій. TEN-T включає основні пан'європейські коридори, які з'єднують країни Скандинавії, Центральної Європи, Балкан, Західної та Південної Європи з високою пропускнуою здатністю і мінімізацією логістичних витрат. Розвинені транспортні вузли, такі як порт Роттердам, аеропорт Франкфурта, логістичний центр Дуйсбурга, виступають опорними точками континентального обміну, через які проходить більшість вантажів. Просторовий аналіз показує, що рівень логістичної доступності має прямий вплив на структуру товарообігу: регіони з високим індексом доступності мають вищу частку зовнішньоторговельних операцій, вищу частку участі у міжгалузевих ланцюгах, розвинену сферу послуг супроводу торгівлі. Водночас прикордонні території, які мають добру інфраструктуру (наприклад, Сілезія в Польщі чи Рейнська область у Німеччині), формують цілі транскордонні зони обміну, що інтегрують сусідні економіки. Логістична доступність є також чинником диверсифікації торговельних маршрутів – у разі зміни геополітичної ситуації або збоїв у певних регіонах, торгівля може бути оперативно перенаправлена через альтернативні коридори за умови наявності технічних і організаційних можливостей [42].

Географічне положення також відіграє роль у формуванні морської, річкової та повітряної логістики. Країни, які мають вихід до морів (Нідерланди, Іспанія, Італія, Греція), мають стратегічні порти, що обслуговують великі обсяги контейнерних перевезень. Річкові системи, такі як Дунай, Рейн, Ельба, виконують роль внутрішньоконтинентальних водних артерій, що зменшують навантаження на автошляхи та залізниці. Аеропорти,

зокрема у Франкфурті, Брюсселі, Парижі, не лише обслуговують пасажиропотоки, а й виконують роль вантажних хабів, особливо важливих для товарів з високою доданою вартістю та швидкопсувною продукцією. Просторова організація логістичної системи визначає швидкість переміщення товарів, зниження транзакційних витрат, зменшення часу доставки, що критично важливо в умовах функціонування єдиного ринку. Водночас варто враховувати й зворотний вплив: розвиток логістичної інфраструктури змінює економічну географію регіону, стимулює розвиток індустриальних парків, зон митної переробки, цифрових хабів. Саме тому логістична доступність – це не лише умова ефективної торгівлі, а й інструмент територіального розвитку. Регіони з високим логістичним потенціалом частіше залучають іноземні інвестиції, демонструють динамічні темпи зростання ВВП, формують кластери високого рівня економічної взаємодії. У географічному дослідженні торгівлі ці чинники мають бути обов'язково враховані при аналізі товаропотоків, формуванні торговельної політики, плануванні транспортної мережі та оцінці регіонального потенціалу інтеграції у внутрішньоєвропейський ринок. У підсумку, поєднання вигідного географічного положення з розвиненою логістичною інфраструктурою створює основу для формування стійких торговельних систем, здатних адаптуватися до глобальних викликів, підтримувати економічну мобільність та забезпечувати рівномірний доступ до ринків у межах усього європейського простору [7].

Соціально-економічні та інституційні чинники відіграють важливу роль у формуванні й функціонуванні торговельної системи, визначаючи характер і динаміку торговельних процесів у просторовій економіці. Ці чинники безпосередньо впливають на обсяги товарообігу, структуру споживання, рівень інтегрованості регіонів у національні та наднаціональні торговельні мережі, конкурентоспроможність продукції, ефективність інфраструктурного забезпечення, швидкість логістичних операцій та інвестиційну привабливість

окремих територій. У суспільно-географічному вимірі соціально-економічні чинники розглядаються як характеристики населення, господарства та ринкового середовища, які визначають попит і пропозицію, торговельні пріоритети, здатність до експорту чи імпорту продукції, а також спроможність населення до участі у процесах споживання і розподілу ресурсів. До основних соціально-економічних детермінант належать рівень доходів населення, структура зайнятості, рівень урбанізації, демографічна структура, щільність населення, рівень освіти і цифрової грамотності, наявність промислового потенціалу, рівень розвитку сфери послуг, локальна спеціалізація економіки, наявність транспортної та комунікаційної інфраструктури. Наприклад, високий рівень доходів та урбанізації зазвичай сприяє зростанню споживчого попиту на широкий спектр товарів, що створює умови для розвитку торгівлі, тоді як у сільських або депресивних регіонах, де споживча спроможність населення обмежена, обсяги обміну товарів знижуються або мають вузький спектр. Крім того, щільність населення впливає на концентрацію торговельних об'єктів, логістичних центрів, розподільчих хабів: території з високою щільністю населення забезпечують більшу інтенсивність обміну, тоді як у регіонах із низькою щільністю вартість логістики зростає, а отже, зменшується ефективність торгівлі. Структура зайнятості також має значення – регіони з розвиненим промисловим сектором або ІТ-кластером продукують високотехнологічні товари, що мають експортний потенціал, тоді як аграрні регіони більше орієнтовані на первинну продукцію та локальний ринок. У межах Європейського Союзу ці соціально-економічні показники істотно варіюються: наприклад, у Західній Європі спостерігається висока концентрація населення з високим доходом, урбанізованих територій, диверсифікованих економік, тоді як у країнах Центрально-Східної Європи рівень доходів нижчий, структура економіки більш спеціалізована, а ринки менш насичені [3].

Інституційні чинники доповнюють соціально-економічні, визначаючи умови регулювання торгівлі, доступ до ринків, інвестиційний клімат і рівень правової визначеності. До них належать митна політика, податкове законодавство, механізми підтримки підприємництва, стандарти безпеки і якості, наявність торговельних угод, ефективність державного управління, цифрова інфраструктура, прозорість адміністративних процедур, стабільність політичної системи, ступінь інтеграції у наднаціональні організації, участь у міжнародних економічних договорах. У випадку ЄС інституційне середовище характеризується високим рівнем уніфікації: завдяки Спільній торговельній політиці значна частина рішень у сфері торгівлі приймається централізовано, що забезпечує однакові умови для всіх країн-членів. При цьому в межах ЄС діють загальні правила щодо вільного руху товарів, відсутності митних бар'єрів між країнами-членами, узгодження технічних регламентів і сертифікації, стандартизації процедур закупівель, підтримки цифрової торгівлі та електронного документообігу. Проте на практиці ефективність інституційної системи варіюється в залежності від рівня цифровізації адміністративних процедур, прозорості публічних закупівель, наявності ефективних митних сервісів, рівня корупції. У країнах Східної Європи процеси гармонізації з європейським законодавством відбуваються нерівномірно, що створює бар'єри для залучення інвестицій і знижує темпи розвитку торговельної інфраструктури [47]. Крім того, важливим інституційним чинником є участь у міжнародних економічних організаціях, таких як СОТ, ОЕСР, ЄБРР, які не лише задають стандарти поведінки, а й відкривають доступ до кредитних ресурсів, інвестиційних платформ, торговельного арбітражу. Наявність угод про вільну торгівлю, зокрема з країнами Європейської асоціації вільної торгівлі, південного середземноморського регіону чи Східного партнерства, істотно розширює торговельний потенціал, знижує вартість доступу до ринків, стимулює інвесторів і забезпечує більшу мобільність товарів. У свою чергу, неучасть у

таких угодах або політична нестабільність може обмежувати торговельні можливості навіть за сприятливих соціально-економічних умов. Інституційна довіра, тобто впевненість підприємців у стабільності правил гри, дотриманні контрактів, ефективності судової системи, є критично важливою для довгострокового функціонування торговельної системи. На прикладі ЄС можна побачити, як створення єдиного нормативного простору сприяє формуванню єдиного торговельного простору, де підприємці з різних країн діють за спільними правилами, що знижує ризики, підвищує передбачуваність і спрощує логістичні ланцюги. У підсумку поєднання соціально-економічних та інституційних чинників створює комплексне середовище, в якому розгортаються торговельні процеси, й саме їхній синергетичний ефект визначає рівень ефективності, сталості, динаміки й територіальної рівномірності розвитку торгівлі як просторово організованої системи [7].

Отже, формування торговельної системи країн Європейського Союзу є результатом дії комплексу взаємопов'язаних чинників, які відображають як глибинні історико-політичні процеси, так і сучасні виклики глобалізованої економіки. Серед них провідну роль відіграють просторові та політико-інституційні передумови (рис. 1.2).

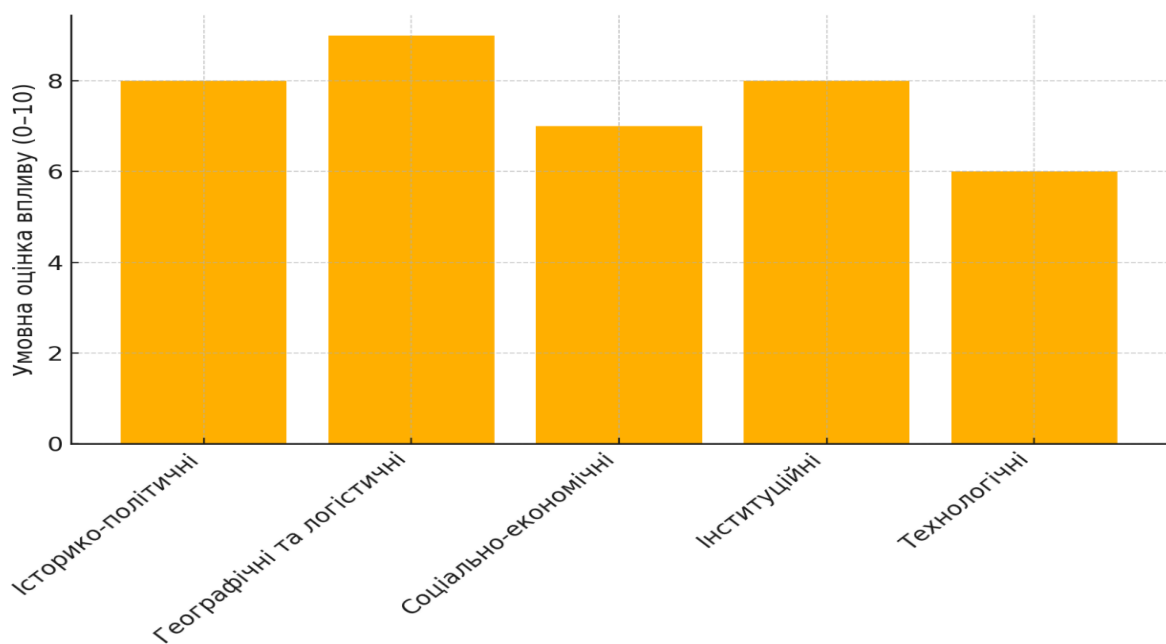


Рис. 1.2. Рівень впливу чинників на формування торговельної системи ЄС [8]

Кожна з проаналізованих груп чинників – від географічного положення і транспортної доступності до інституційної уніфікації та технологічної модернізації – відіграє свою унікальну роль у забезпеченні сталого функціонування та динамічного розвитку європейського торговельного простору. Водночас їхня сукупна дія дозволяє ЄС не лише підтримувати ефективну внутрішню інтеграцію, але й виступати активним та впливовим гравцем на глобальній арені, просуваючи європейські стандарти, цінності та економічні інтереси у світовій торговельній системі.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА СТРУКТУРИ ТОРГІВЛІ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

2.1. Геопросторові особливості внутрішньої торгівлі ЄС

Просторова структура внутрішнього товарообігу в межах Європейського Союзу є складною і поліцентричною системою, в якій простежується ієрархія економічних центрів, мережа транспортно-логістичних зв'язків та функціональне зонування обмінних процесів. У межах загального європейського простору простежується нерівномірний розподіл інтенсивності внутрішньоторгівельних потоків, який обумовлений рівнем економічного розвитку країн, спеціалізацією на виробництві високотехнологічної продукції, логістичною доступністю, щільністю населення, а також ступенем участі у внутрішньоєвропейських ланцюгах доданої вартості (рис. 2.1).

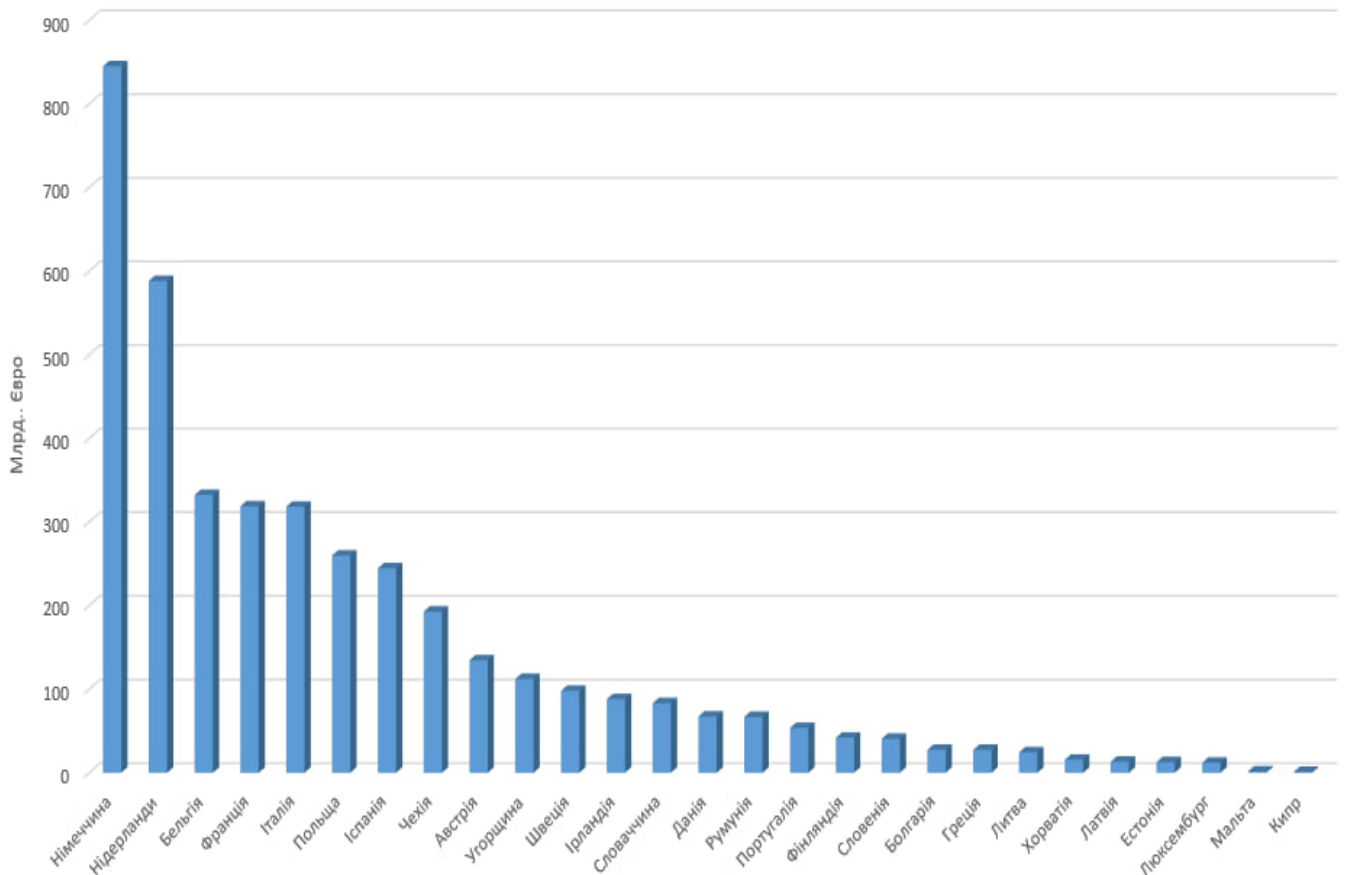


Рис. 2.1. Обсяг внутрішньої торгівлі в країнах ЄС за 2024 рік [38]

Дані за 2024 рік засвідчують, що лідером за обсягом внутрішнього товарообігу є Німеччина, частка якої в загальній структурі внутрішньоєвропейської торгівлі становить близько 21,7% (табл. 2.1.) [3]. Обсяги її торгівлі з Францією перевищують 117 млрд євро, з Нідерландами – понад 98 млрд євро, з Італією – близько 87 млрд євро. Водночас Нідерланди утримують друге місце з часткою близько 14,62%, а Бельгія – третє з часткою понад 8% [4]. Ці три країни формують ядро внутрішньоєвропейського торговельного обміну, яке зосереджене у Центрально-Західній Європі й характеризується високим рівнем диверсифікації товарної структури, включаючи автомобілебудування, машинобудування, хімічну промисловість, продовольство, фармацевтику та високі технології [1].

Інші країни, такі як Франція, Італія, Польща, Чехія, також відіграють важливу роль у структурі внутрішньої торгівлі завдяки вигідному географічному положенню та високій інфраструктурній насиченості (табл. 2.1). Польща демонструє зростання обсягів внутрішньоєвропейської торгівлі й у 2024 році досягла показника понад 259 млрд євро у взаємному обміні з країнами ЄС, що пояснюється як економічним зростанням, так і збільшенням участі в транс'європейських виробничих ланцюгах. Просторова структура внутрішньої торгівлі вказує на чітку концентрацію основних потоків уздовж осі «Північ-Центр-Захід», тоді як Південна й особливо Східна Європа залишаються периферією. Так, обсяг товарообігу Румунії з країнами ЄС становив 66,7 млрд євро, Болгарії – лише 27,5 млрд євро, тоді як Австрії – 134,6 млрд євро [9].

У структурі товарообігу вказаних країн спостерігається високий рівень залежності від торгівлі з Німеччиною та Італією, що свідчить про монозалежність від кількох центрів впливу. Просторовий розподіл інтенсивності торгівлі в межах ЄС відображає принцип гравітації: найактивніші товарні потоки формуються між географічно близькими, економічно потужними та інфраструктурно пов'язаними регіонами.

Таблиця. 2.1

Геопросторові особливості внутрішньої торгівлі ЄС [38, 43, 47]

Країна	Внутрішній товарообіг (млрд євро, 2024)	Частка внутрішньої торгівлі у загальному товарообігу (%)	Частка країни у внутрішній торгівлі країн ЄС (%)
Німеччина	844.9	71	21
Нідерланди	588,1	68	14.6
Бельгія	332.3	67	8.2
Франція	318.7	65	7.9
Італія	318.1	62	7.9
Польща	259.7	74	6.4
Іспанія	244.6	60	6.1
Чехія	192.7	77	4.8
Австрія	134.6	70	3.4
Угорщина	112.2	77	2.8
Швеція	98	65	2.4
Ірландія	88	41	2.2
Словаччина	83.2	78	2.1
Данія	67.3	70	1.7
Румунія	66.7	55	1.7
Португалія	53.7	58	1.3
Фінляндія	41.9	65	1
Словенія	40.6	48	1
Болгарія	27.5	53	0.7
Греція	27.5	50	0.7
Литва	24.5	65	0.6
Хорватія	15.7	65	0.4
Латвія	13.2	76	0.3
Естонія	12.7	80	0.3
Люксембург	12.1	86	0.3
Мальта	1.7	50	0.004
Кіпр	1.2	48	0.003

Водночас в останні роки спостерігається формування нових транскордонних осередків – зокрема, польсько-чесько-німецький трикутник (Сілезія-Моравія-Саксонія), який показує стабільне зростання товарообігу в межах понад 70 млрд євро, з активною участю у виробничих ланцюгах (автозапчастини, електроніка, логістика) [15]. Також зростає значення прикордонних зон Бельгії та Люксембургу з Францією, активізується економічна взаємодія Балтійських країн із Польщею та Німеччиною [38]. Просторова структура внутрішньої торгівлі в межах ЄС має яскраво виражену поліцентричну організацію з домінуванням великих урбанізованих агломерацій (Рейнсько-Рурська, Париж, Мілан, Рандстад) як головних споживчих і логістичних вузлів. За типологією внутрішніх торговельних відносин простежується переважання горизонтальних зв'язків між високорозвиненими регіонами та вертикальних – між ядром і периферією. У структурі потоків переважає торгівля промисловими товарами (48,2 % від загального обсягу), далі – продовольча продукція (21,4 %), енергетичні ресурси (14,7 %), фармацевтика й хімія (9,1 %), інші види (6,6 %) [3]. Таким чином, просторова структура внутрішнього товарообігу ЄС характеризується значною асиметрією, чіткою ієрархією центрів, високим рівнем залежності від логістичних коридорів і стабільною орієнтацією на кілька домінуючих ринків. Усе це зумовлює необхідність посилення інфраструктурної інтеграції, диверсифікації торговельних маршрутів та стимулювання економічної активності в периферійних регіонах для досягнення більш збалансованого просторового розвитку внутрішньої торгівлі в межах ЄС [9].

Роль транспортно-логістичних коридорів у формуванні торговельної мережі Європейського Союзу визначається їхньою здатністю забезпечувати безперервний, швидкий і економічно вигідний рух товарів між основними економічними центрами, логістичними вузлами та периферійними регіонами. Просторовий аналіз інтенсивності переміщення товарів у межах TEN-T (Trans-European Transport Network) свідчить про ключове значення транспортних

коридорів у формуванні функціональної структури внутрішньої торгівлі. Зокрема, в 2023 році понад 67 % вантажопотоків у межах внутрішнього товарообігу ЄС здійснювалося через десять основних транспортно-логістичних коридорів, визначених Європейською комісією [5]. Найбільш завантаженим коридором залишається Рейн – Альпи, який з'єднує Роттердам, Амстердам, Антверпен, Кельн, Франкфурт, Базель і Мілан. Через нього у 2023 році пройшло понад 470 млн тонн вантажів, що становить близько 14,2 % від загального обсягу вантажних перевезень ЄС [9]. Цей коридор забезпечує не лише транспортну зв'язаність між країнами Бенілюксу, Німеччиною, Швейцарією та Північною Італією, а й виступає каркасом для розміщення логістичних хабів, митно-розподільчих центрів, терміналів мультимодального транспорту, що формують висококонкурентні торговельні осередки. Значне значення також має Північне море – Балтія, який з'єднує Північну Німеччину, Польщу, країни Балтії та Скандинавію. За даними Eurostat [7], у 2023 році обсяг внутрішньоєвропейських вантажів, що переміщалися цим коридором, становив понад 265 млн тонн, а середній час переміщення вантажів на маршрутах із Гданська до Гамбурга скоротився на 12 % порівняно з 2020 роком завдяки інфраструктурним інвестиціям та цифровій логістиці [24].

Коридор Схід-Середземне море, що з'єднує Угорщину, Словаччину, Австрію, Чехію та Північну Італію з південними портами Греції та Болгарії, у 2023 році забезпечив транзит понад 155 млн тонн вантажів, головним чином агропродовольчої продукції, будівельних матеріалів і машинобудівної продукції [3]. Регіон Центральної Європи (особливо Австрія, Чехія, Угорщина) виступає як «перехрестя» між північними, західними та південними ринками ЄС, і зростання потужностей цього коридору на 22 % упродовж останніх п'яти років суттєво активізувало транскордонний товарообіг [5]. Ще одним важливим напрямом є Середземноморський коридор, що забезпечує торговельне сполучення між Східною Іспанією, Францією та Північною Італією. У 2023 році через цей маршрут пройшло близько 138 млн тонн

вантажів, серед яких переважали продукція сільського господарства, текстиль, фармацевтика й автомобільна промисловість [4]. За результатами інфраструктурного аналізу [2], оновлення залізничних дільниць на ділянках Ліон-Марсель та Барселона-Перпіньян скоротило час доставки на 17–21 % у порівнянні з 2018 роком [29]. Просторове моделювання показує, що території, розташовані в межах 50 км від осі основних транспортно-логістичних коридорів, мають в середньому на 35 % вищий рівень інтенсивності вантажообігу, на 28 % більшу щільність логістичних компаній та на 22 % вищу частку підприємств, орієнтованих на зовнішні ринки [9]. Це підтверджує тезу про визначальну роль коридорів як осей концентрації економічної активності й головних артерій внутрішньої торгівлі.

Крім континентальних маршрутів, значну роль відіграють мультимодальні коридори, що поєднують залізничний, автомобільний і морський транспорт. Наприклад, порт Гамбург виступає логістичним центром, зв'язаним із внутрішніми регіонами Німеччини, Польщі та Чехії за допомогою високошвидкісних залізничних коридорів, і водночас здійснює морське сполучення з портами Роттердама, Антверпена, Скандинавії. У 2023 році мультимодальний трафік через Гамбург досяг 135 млн тонн, з яких 62 % становили контейнери [34]. Порт Антверпен забезпечив обробку понад 120 млн тонн мультимодальних вантажів, включаючи торгівлю з внутрішніми регіонами Бельгії, Німеччини, Люксембургу та Півночі Франції [37]. Ці вузли виступають не лише як транзитні пункти, а й як центри переробки, дистрибуції, митного оформлення, інноваційного логістичного сервісу. Їхня присутність безпосередньо впливає на концентрацію виробничих кластерів і спеціалізованих зон торгівлі. Крім того, важливим напрямом розвитку є цифровізація транспортно-логістичних коридорів. У 2023 році в межах проектів EU Smart Mobility було впроваджено понад 40 цифрових платформ [41] для управління транскордонною логістикою, включаючи електронні TIR, системи спільного митного оформлення, системи прогнозування

завантаженості терміналів. Це дозволило підвищити ефективність логістики на 15-20 % у ключових коридорах [8].

Групування країн за рівнем за рівнем інтегрованості у внутрішній ринок Європейського Союзу дозволяє виявити просторові відмінності в інтенсивності торговельної взаємодії, глибині залученості до внутрішньоєвропейського товарообігу, логістичній участі та ступені залежності від обміну з партнерами в межах Союзу. За 2024 рік виділяється три функціональних групи країн за рівнем їхньої інтеграції до внутрішнього ринку (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Групування країн за рівнем інтегрованості у внутрішній ринок ЄС станом на 2024 рік [50]

Першу групу утворюють країни з високим ступенем інтегрованості: Німеччина, Австрія, Данія, Польща, Латвія, Угорщина, Словаччина, Естонія та Люксембург. У цих країнах частка внутрішньоєвропейської торгівлі у структурі загального експорту перевищує 70 %, а частка торгівлі з країнами ЄС

у загальному імпорті – 65-78 %. Німеччина демонструє найвищий абсолютний показник – понад 844 млрд євро внутрішньоєвропейського товарообігу у 2024 році, що становить майже 25 % усього внутрішнього товарообігу ЄС [3]. Польща має 74 % експорту, орієнтованого на країни ЄС, із загальним обсягом понад 259 млрд євро. Словаччина демонструє високі показники логістичної щільності, але залежить від кількох партнерів (Німеччини, Чехії), що обмежує її внутрішньоєвропейську диверсифікацію [5].

Другу групу складають країни з середнім рівнем інтегрованості, серед яких Нідерланди, Бельгія, Франція, Швеція, Фінляндія, Литва, Хорватія, Італія, Іспанія, Португалія, Румунія, Болгарія. У цих країнах частка внутрішньоєвропейського товарообігу коливається від 50 % до 69 %. Наприклад, Іспанія – 60 % внутрішнього експорту, хоча значна частина зовнішньої торгівлі країни пов'язана з Латинською Америкою та Північною Африкою[24]. Країни цієї групи мають потужний потенціал інтеграції, але стикаються з певними структурними бар'єрами: географічна периферійність, залежність від зовнішніх ринків, невисокий рівень інфраструктурного покриття або логістичних потужностей у прикордонних зонах. Проте динаміка останніх років демонструє стабільне зростання частки внутрішнього товарообігу в загальній структурі, особливо в Балтійських країнах – наприклад, Литва у 2024 році досягла позначки 65 % інтегрованої торгівлі з країнами ЄС проти 43 % у 2018 році [17]. Нідерланди, які є логістичним хабом Європи, мають 68 % товарообігу, орієнтованого на внутрішній ринок ЄС, і понад 135 зареєстрованих міжнародних логістичних компаній [7].

До третьої групи належать країни з низьким рівнем інтегрованості у внутрішній ринок, серед яких Греція, Мальта, Кіпр, Словенія та Ірландія. Для них характерні низькі частки внутрішньоєвропейської торгівлі (нижче 50 %), слабка логістична мережа, низька частка високотехнологічного експорту, високий рівень залежності від торгівлі з третіми країнами. У Словенії лише 48 % експорту у 2023 році припадало на країни ЄС, у Кіпру – 47,6 %, у Ірландії

– лише 40,6 %. [30]. При цьому ці країни демонструють значний потенціал для внутрішньої інтеграції завдяки інвестиціям ЄС у коридори TEN-T, розвиток портової інфраструктури (зокрема, у Піреї), створення транскордонних логістичних центрів. Проте обмежена інституційна ефективність, повільна модернізація транспортної мережі та низька диверсифікація зовнішньої торгівлі стримують повноцінну інтеграцію цих країн у внутрішній ринок ЄС [3].

Сукупний просторовий аналіз демонструє чітку закономірність: країни з високим ступенем інтеграції, як правило, мають вищу щільність логістичної інфраструктури (понад 3 об'єкти на 1000 км²), більшу частку високотехнологічної продукції в експорті (більше 25 %), більшу кількість двосторонніх торговельних угод з країнами ЄС (у середньому 14-16 активних партнерів) та більш стабільну динаміку зростання обсягів товарообігу (в межах 5-8 % щороку) [50]. У країнах з низьким ступенем інтегрованості ці показники вдвічі нижчі, а економіка має ознаки монозалежності та фрагментації ринків. Кластеризація також свідчить про наявність просторової асиметрії інтеграційного процесу, що зумовлює потребу в регіональній торговельній політиці, спрямованій на зменшення дисбалансів і стимулювання участі менш інтегрованих країн у внутрішньоєвропейських економічних зв'язках. У цьому контексті посилення внутрішнього ринку потребує просторово орієнтованих заходів – модернізації логістичної інфраструктури, спрощення митних процедур, підтримки підприємств малого і середнього бізнесу в експортно-орієнтованих секторах, а також стимулювання технологічної модернізації й цифрової логістики на периферії ЄС.

2.2. Зовнішньоекономічні зв'язки країн ЄС з іншими країнами та регіонами світу

Географія основних торговельних партнерів Європейського Союзу визначається поєднанням історичних зв'язків, економічної

взаємодоповнюваності, просторової близькості, інституційної інтеграції та рівня транспортно-логістичної доступності. У 2023 році загальний обсяг зовнішньої торгівлі ЄС із країнами поза межами союзу сягнув понад 5,4 трлн євро, з яких приблизно 2,6 трлн становив експорт, а 2,8 трлн – імпорт (рис. 2.3) [1].

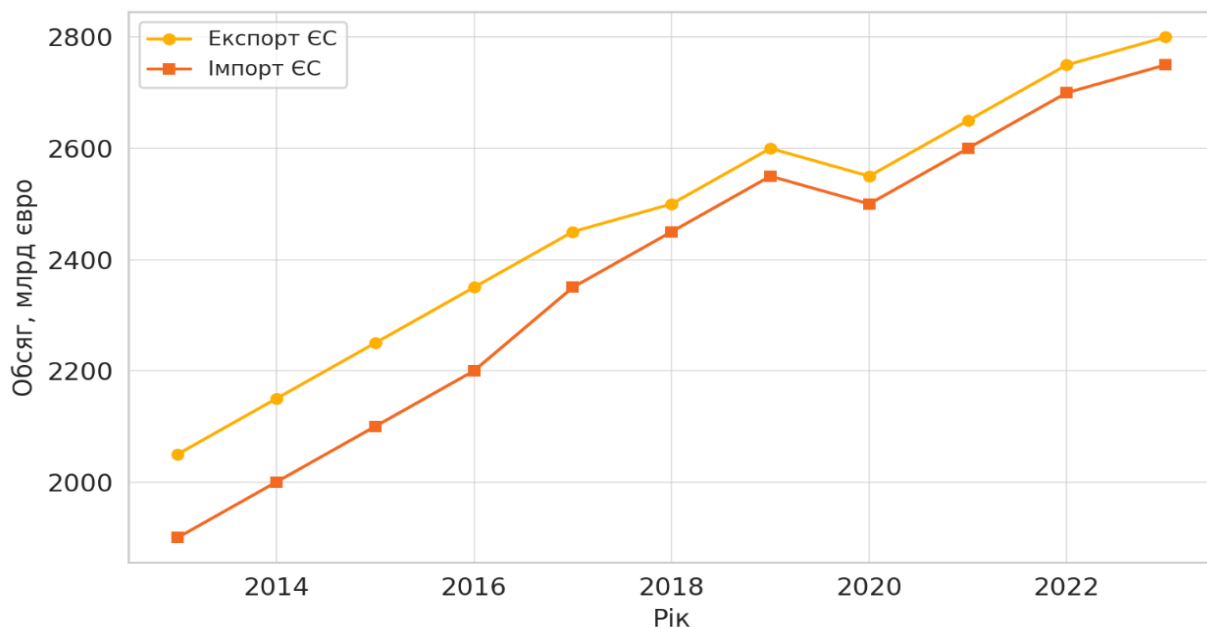


Рис. 2.3. Динаміка зовнішньоторговельного обігу ЄС за 2013-2023 роки [38]

За даними Eurostat [8], найбільшими торговельними партнерами ЄС залишаються Китай, США, Велика Британія, Швейцарія, Туреччина, Японія, Норвегія та Південна Корея, які формують основне ядро зовнішньоекономічної взаємодії (рис. 2.4, рис. 2.5). У 2023 році найбільший товарообіг зафіксовано з Китаєм – 695,5 млрд євро, з яких 456,9 млрд євро припадало на імпорт, а 238,6 млрд – на експорт [15]. Китай є головним постачальником промислових товарів, електроніки, машин та текстилю, і водночас виступає стратегічним ринком для автомобілебудування, аграрної продукції та фармацевтики з боку ЄС. Спостерігається торгова асиметрія – негативне сальдо з КНР перевищило 218 млрд євро, що викликає політичні та економічні дискусії всередині ЄС щодо необхідності диверсифікації постачань [5].

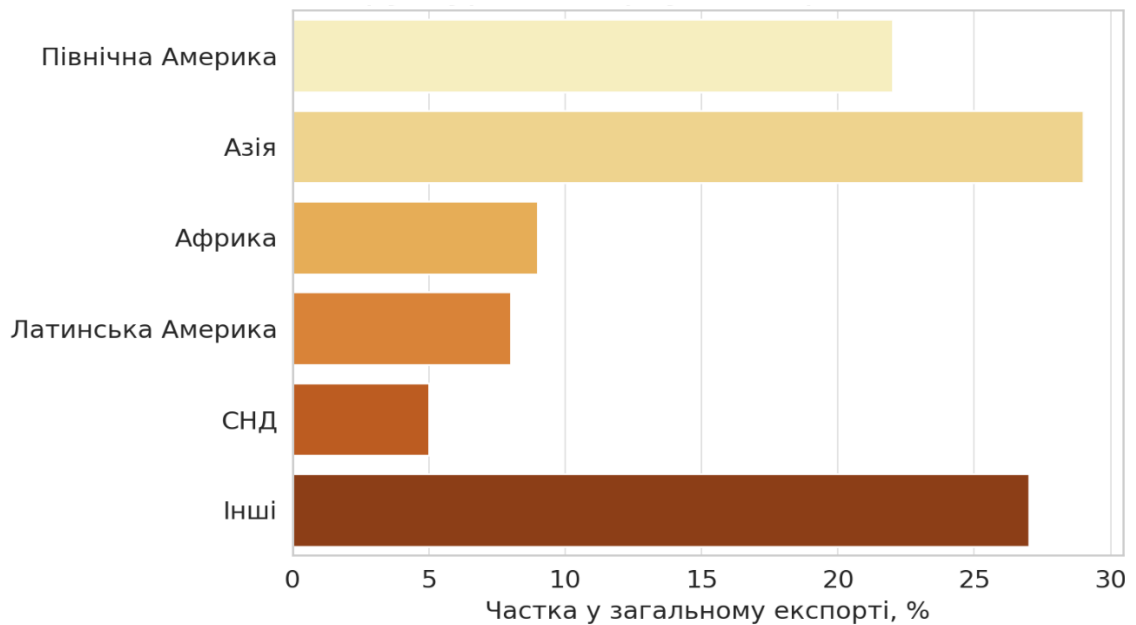


Рис.

2.4. Структура експорту ЄС за регіонами світу у 2023 році [20]

США є другим за обсягом партнером із загальним товарообігом 739,4 млрд євро у 2023 році, з яких 478,6 млрд – експорт з ЄС до США, що робить Сполучені Штати найбільшим ринком збуту для європейської продукції [36]. Торгівля між сторонами має переважно промислову орієнтацію: до США експортуються автомобілі, фармацевтика, літаки, машини, продукти харчування, а з США імпортуються паливо, технологічне обладнання, соєві продукти, авіаційна техніка. Позитивне сальдо для ЄС у торгівлі зі США у 2023 році становило 217,8 млрд євро [28]. Особливістю цих відносин є стратегічний характер – економічна взаємозалежність доповнюється трансатлантичними політичними союзами та інституційною співпрацею. Велика Британія, незважаючи на вихід з ЄС, залишається третім найважливішим партнером: у 2023 році товарообіг становив 517,6 млрд євро, хоча цей показник є нижчим за рівень 2019 року (понад 620 млрд), що пов'язано з ускладненням процедур після Brexit. Експорт з ЄС до Великої Британії склав 314,1 млрд євро, імпорт – 203,5 млрд [41]. Основними позиціями залишаються транспорт, продукти харчування, хімія,

електротехніка. Торгівля з Британією демонструє динаміку відновлення, хоча зберігаються логістичні бар'єри, пов'язані з митними процедурами та нормативними розбіжностями [6].

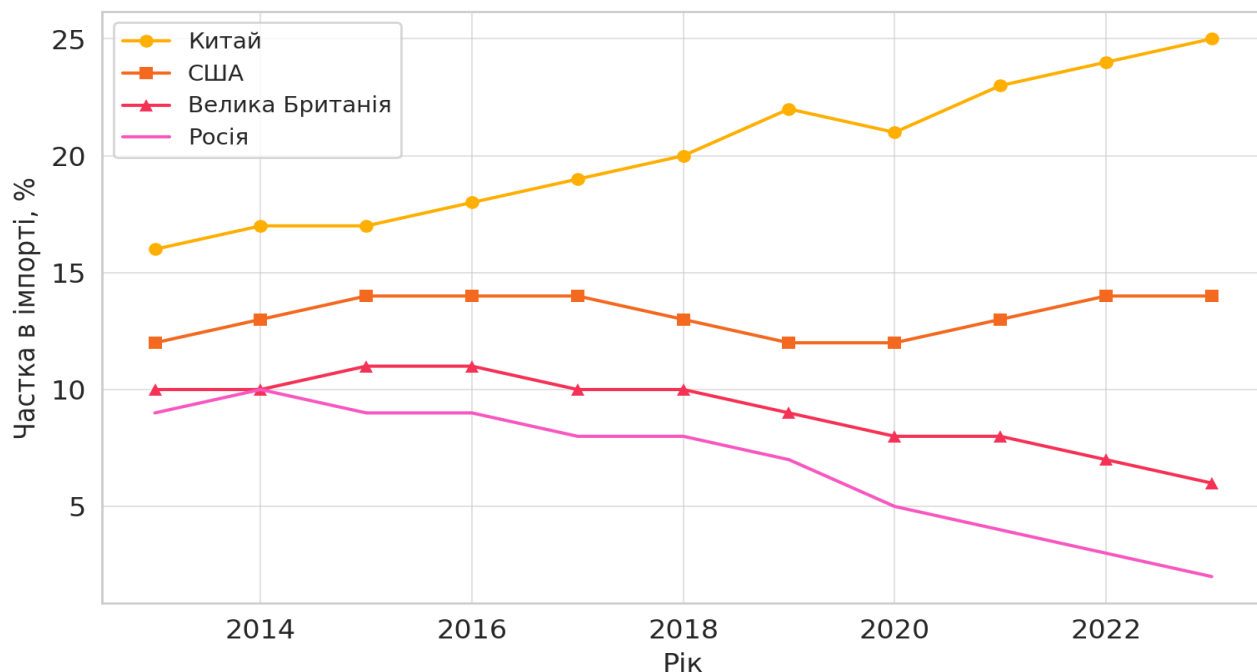


Рис. 2.5. Зміна частки країн у загальному імпорті ЄС за 2013-2023 роки (Китай, США, Велика Британія, Росія) [41]

Четвертим партнером у зовнішньоторговельному обміні є Швейцарія – з товарообігом у 320,4 млрд євро, з яких 185,6 млрд – експорт з ЄС [41]. Ця країна має спеціальний статус асоційованого учасника внутрішнього ринку, тому рівень торговельної інтеграції надзвичайно високий, особливо у фармацевтичній, фінансовій, харчовій та машинобудівній галузях. Торгівля із Туреччиною займає п'яте місце, загальний обсяг – 198,3 млрд євро, при цьому характерною є двостороння залежність: ЄС є найбільшим торговельним партнером Туреччини (понад 41% її зовнішньоторговельного обігу), а Туреччина – одним із ключових постачальників текстилю, побутової техніки та сільськогосподарської продукції для європейських ринків [40]. Висока частка експорту до Туреччини припадає на промислові товари, автомобілі, хімічну продукцію. У 2023 році позитивне сальдо ЄС у цих відносинах

становило 39,1 млрд євро. Також стабільними залишаються відносини з Японією (товарообіг 158,7 млрд євро), Норвегією (148,9 млрд євро) та Південною Кореєю (130,2 млрд євро) [30]. Японія є важливим інвестиційним партнером і джерелом високотехнологічної продукції, а також – експортером електроніки, машин, оптики. Норвегія – основний постачальник енергетичних ресурсів, зокрема природного газу, який у 2023 році забезпечив понад 26 % усіх поставок блакитного палива до ЄС, що особливо важливо на тлі скорочення енергетичного імпорту з Росії. Південна Корея посідає ключову позицію у сфері торгівлі електронікою, автомобілями, ІТ-компонентами та виробничими матеріалами [20].

У 2023 році також фіксується зростання товарообігу з Канадою (91,3 млрд євро), Індією (88,4 млрд євро) та Бразилією (76,5 млрд євро) [29]. Це свідчить про поступову диверсифікацію зовнішньої торгівлі ЄС, спрямовану на зменшення залежності від традиційних партнерів та зростання ролі нових ринків. У структурі експорту переважають високотехнологічні товари, фармацевтика, машини, автомобілі, продукти харчування та напої, а імпорту – енергоносії, руди, агропродукція, техніка. Просторовий розподіл основних партнерів демонструє чітке тяжіння до Північної Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону та Середземномор'я. Середньозважене транспортне плече (відстань у кілометрах між логістичними центрами ЄС і торговельними партнерами) для зовнішньої торгівлі в 2023 році становило 3450 км, що є на 3,7% нижчим, ніж у 2020 році, завдяки оптимізації логістики та перенаправленню потоків на ближчі ринки [15]. У межах просторового моделювання виявляються головні «вузли тяжіння» зовнішньої торгівлі: порти Роттердама, Антверпена, Гамбурга, Гавра, аеропорти Франкфурта, Парижа, Мадрида, що забезпечують до 65% логістичних потоків у торгівлі з основними зовнішніми партнерами [9].

Країни-партнери ЄС за обсягами та структурою торгівлі можна об'єднати в три групи. Перша – стратегічні партнери високої інтенсивності:

Китай, США, Велика Британія, Швейцарія. Ці країни забезпечують понад 52 % загального зовнішнього товарообігу ЄС. Друга – регіональні партнери середньої інтенсивності: Туреччина, Норвегія, Японія, Південна Корея, Індія, Канада. Вони забезпечують 28 % обігу, маючи важливе значення в окремих секторах. Третя – перспективні ринки зростання: Бразилія, В'єтнам, Індонезія, Мексика, Саудівська Аравія, Єгипет – які мають низьку поточну частку, але демонструють динамічні темпи зростання (від 7 до 14 % щорічно) [3]. Географічна структура торговельних партнерів ЄС відображає як прагнення до збереження стабільних економічних зв'язків із перевіреними ринками, так і спроби адаптації до нової багатопольярної системи світової економіки. Усе це свідчить про потребу в гнучкій, просторозалежній торговельній політиці, що враховує логістичну досяжність, сировинну безпеку, регіональні пріоритети та можливості економічної диверсифікації [7].

Аналіз торговельного балансу Європейського Союзу з країнами G7, BRICS і Східного (табл. 2.2) партнерства дозволяє оцінити рівень зовнішньоекономічної взаємодії з основними глобальними блоками та регіонами впливу, а також виявити стратегічні диспропорції, залежності та пріоритети торговельної політики ЄС. У 2023 році сумарний товарообіг ЄС із країнами G7 перевищив 1,78 трлн євро, що становить приблизно 33 % від загального обсягу зовнішньої торгівлі ЄС [9]. Найбільшим партнером у цій групі залишаються Сполучені Штати Америки, з якими зафіксовано товарообіг у 739,4 млрд євро, де сальдо торгівлі було позитивним для ЄС і склало +217,8 млрд євро [2]. Значну частку експорту становили машини, фармацевтика, транспортні засоби, а імпорту – авіаційна техніка, паливо, соя та електроніка. Другою країною в межах G7 за обсягами обміну є Велика Британія, з якою ЄС у 2023 році мав товарообіг на рівні 517,6 млрд євро [46]. Незважаючи на негативний вплив Brexit, сальдо залишається позитивним для ЄС (+110,6 млрд євро), що пов'язано з високим експортом продуктів харчування, машинобудування, хімії та транспортного обладнання. Японія

посідає третю позицію з товарообігом у 158,7 млрд євро, з яких 92,1 млрд – експорт із ЄС, 66,6 млрд – імпорт. Відносини з Японією характеризуються відносною збалансованістю, з незначним позитивним сальдо +25,5 млрд євро. Торгівля з Канадою у 2023 році сягнула 91,3 млрд євро, з позитивним сальдо +19,8 млрд євро для ЄС [20]. Основні статті експорту – медичні прилади, промислові товари, алкогольна продукція. Значно нижчими були обсяги торгівлі з Італією, Францією та Німеччиною в межах G7 у контексті внутрішньої торгівлі, що в даному аналізі не враховується [6].

Таблиця 2.2.

Зовнішньоекономічні зв'язки ЄС з іншими країнами та регіонами світу [27]

Партнерський блок	Товарообіг (млрд євро)	Сальдо (млрд євро)
США (G7)	739.4	217.8
Китай (BRICS)	695.5	-218.3
Велика Британія (G7)	517.6	110.6
Швейцарія	320.4	50.2
Туреччина	198.3	39.1
Японія (G7)	158.7	25.5
Індія (BRICS)	88.4	-11.9
Україна (Східне партнерство)	65.2	3.7

У межах країн BRICS у 2023 році зафіксовано товарообіг на рівні 1,05 трлн євро, з яких понад 66 % припадало на Китай [39]. Сальдо торговельного балансу з Китаєм залишалось глибоко негативним і сягнуло -218,3 млрд євро. Імпорт із КНР переважно складався з електроніки, машин, текстильних виробів, іграшок та побутової техніки, тоді як експорт включав транспортні засоби, фармацевтику, продукти харчування. З Індією товарообіг у 2023 році становив 88,4 млрд євро, при чому сальдо для ЄС було негативним (-11,9 млрд євро) – це пояснюється значним імпортом текстильної продукції, ювелірних виробів, хімії та аграрної продукції. З Бразилією обсяг товарообігу сягнув 76,5

млрд євро, з невеликим негативним сальдо (-3,4 млрд євро) на користь Бразилії [29]

Експорт ЄС до Бразилії переважно складався з фармацевтики, добрив, технічного обладнання, а імпорт – з кави, м'яса, сої, мінеральної сировини. З ПАР ЄС мав товарообіг 43,2 млрд євро, із сальдо, близьким до нуля. З Росією, яка номінально вважалася частиною BRICS до політичного відсторонення, торгівля знизилася на понад 60 % порівняно з 2021 роком, сягнувши у 2023 році лише 52,1 млрд євро, а негативне сальдо (через енергетичну залежність у першій половині року) становило 17,2 млрд євро [4]. Поступова переорієнтація на Норвегію, Алжир та Катар у сфері енергетики зменшує роль Росії у зовнішньоторговельному балансі ЄС. У цілому, для країн BRICS характерна негативна динаміка сальдо: у 2023 році воно склало -231 млрд євро, що свідчить про переважну роль цих країн як постачальників сировини, напівфабрикатів та промислових товарів до Європи [4].

У торгівлі з країнами Східного партнерства (Україна, Молдова, Грузія, Азербайджан, Вірменія, Білорусь) зафіксовано значно нижчі обсяги, проте зростаючу стратегічну важливість [37]. Загальний товарообіг у 2023 році становив 138,4 млрд євро, з яких 65,2 млрд – з Україною, 18,6 млрд – з Азербайджаном, 14,3 млрд – з Білоруссю, 12,1 млрд – з Молдовою, 9,4 млрд – з Грузією, 8,8 млрд – з Вірменією. Сальдо торгівлі з Україною було позитивним (+3,7 млрд євро) завдяки експорту техніки, будматеріалів, агрохімії та гуманітарної продукції, імпорт здебільшого складався з аграрної сировини, деревини, руд. З Азербайджаном ЄС мав негативне сальдо (-6,9 млрд євро), зумовлене імпортом нафти і газу, які складають понад 92 % імпорту. З Білоруссю торгівля майже припинена з огляду на санкційний режим, але в першому кварталі 2023 року ще залишалися невеликі поставки на суму близько 1,2 млрд євро [37]. З Молдовою, Грузією та Вірменією фіксується поступове зростання обсягів торгівлі – зокрема, експорт продукції харчової промисловості, виноробства, меблів і текстилю до ЄС, а також зворотний потік

будматеріалів, техніки, фармацевтики. Усі три країни демонструють позитивне сальдо для ЄС, у межах 0,3-0,8 млрд євро. Просторово-інтеграційний вплив Східного партнерства полягає в наближенні митних, логістичних і торговельних процедур до норм ЄС, що підсилює роль цих країн у внутрішньоєвропейських виробничих ланцюгах. Україна вже в 2023 році досягла рівня, за якого понад 62 % її зовнішнього товарообігу здійснювалося з країнами ЄС, що робить Союз головним торговельним партнером країни [7].

Порівняльний аналіз сальдо між трьома блоками демонструє, що ЄС отримує найбільше економічних вигод від торгівлі з країнами G7 (+370,2 млрд євро у 2023 році), тоді як взаємодія з BRICS формує глибокий дефіцит (-231 млрд), а із Східним партнерством – помірно позитивне сальдо (+5,8 млрд євро) (рис. 2.6). За галузевою структурою експорт ЄС до G7 на 71 % складається з продукції з високою доданою вартістю, до BRICS – лише на 46 %, до Східного партнерства – на 39 %. Імпорт із G7 має високотехнологічний компонент на рівні 52 %, з BRICS – лише 27 %, що підкреслює сировинну природу постачань із другого блоку [39].

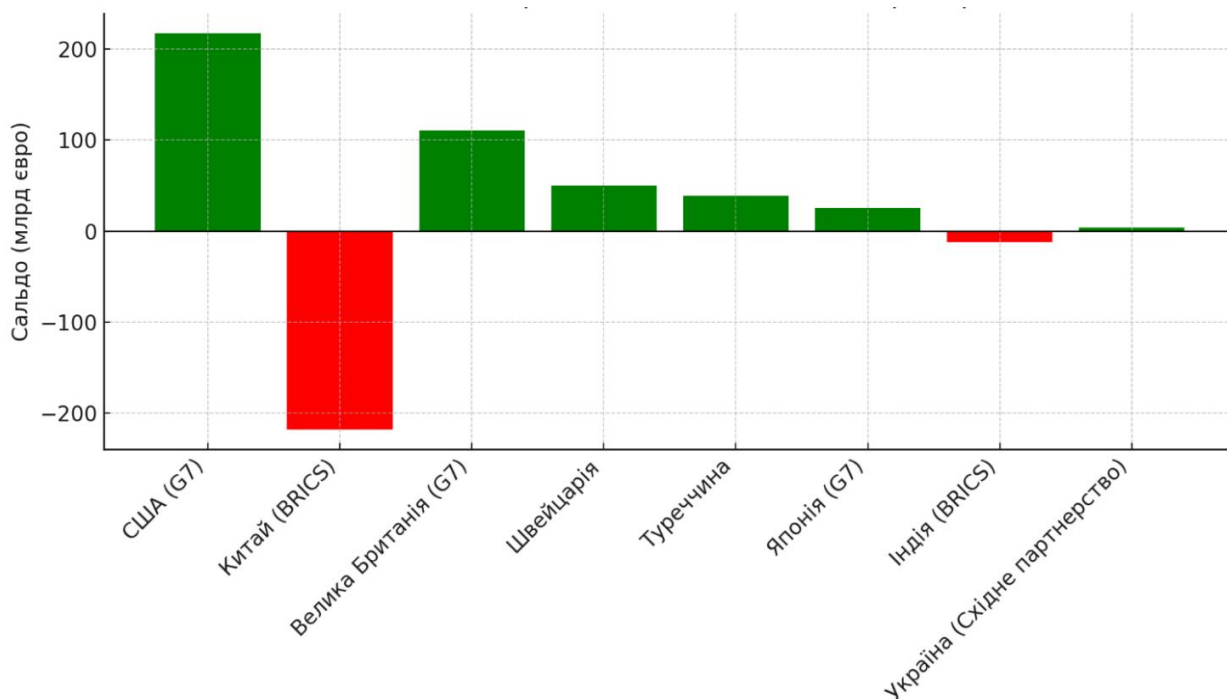


Рис. 2.6. Сальдо зовнішньої торгівлі ЄС з основними партнерами за 2023 рік [38, 48]

Ці дані свідчать про потребу Європейського Союзу посилювати диверсифікацію зовнішньої торгівлі, скорочуючи залежність від Китаю, розширюючи співпрацю з країнами G7 та підтримуючи інтеграцію Східного партнерства як зони економічного тяжіння. У підсумку торговельний баланс у відносинах із глобальними групами формує контури геоекономічної стратегії ЄС і задає вектор для перегляду інструментів підтримки експорту, промислової кооперації та енергетичної безпеки.

Ще одним напрямом зовнішньополітичного впливу є посилення умовності доступу до внутрішнього ринку ЄС. Із 2023 року набули чинності положення механізму вуглецевого коригування імпорту (СВАМ), які передбачають обов'язкову сертифікацію вуглецевих викидів для таких товарів, як сталь, цемент, добрива, алюміній, електроенергія [35]. Це призвело до скорочення імпорту з країн із високим вуглецевим слідом: зокрема, постачання сталі з Індії зменшилось на 14 %, з Туреччини – на 9 %, з Китаю – на 6 % [46]. У структурі імпорту почала зростати частка країн, які реалізують політики декарбонізації: Норвегії, Канади, Ісландії. Одночасно політичні домовленості ЄС про «зелений альянс» з Південною Кореєю, Японією та Чилі сприяли активізації торгівлі відповідною продукцією, включаючи електромобілі, водневі технології, системи зберігання енергії. Торгівля з Чилі, наприклад, у 2023 році зросла на 18,3 %, з яких понад 45 % припадало на елементи для відновлюваної енергетики [16]. Зовнішньополітичні угоди про лібералізацію торгівлі у 2023 році також значно змінили географію обміну: після ратифікації Угоди про вільну торгівлю з Новою Зеландією обсяги торгівлі з цією країною зросли на 27,4 %, у т.ч. експорт молочної продукції до ЄС збільшився на 32 %, а імпорт фармацевтики з ЄС – на 29 % [40].

Угода ЄС – MERCOSUR, яка перебуває на завершальній стадії ратифікації, вже у 2023 році призвела до часткової адаптації торговельних потоків: товарообіг із Бразилією зріс на 11 %, з Аргентиною – на 9,4 %, із Парагваєм – на 7,8 % [33]. У структурі експорту переважає техніка,

фармацевтика та компоненти машинобудування, у структурі імпорту – агропродукція, зокрема соя, яловичина, етанол. ЄС поступово розширює присутність у Латинській Америці з метою зменшення стратегічної залежності від Китаю та забезпечення диверсифікованого доступу до критичних сировинних ресурсів. Аналогічно політичні угоди про стратегічну сировинну співпрацю з Намібією, Аргентиною, Казахстаном забезпечили зростання імпорту літію, кобальту, рідкоземельних елементів на 23 % у 2023 році, а також дозволили знизити частку постачань таких компонентів з КНР із 74 % до 59 %. Роль зовнішньої політики у формуванні структури зовнішньої торгівлі проявляється також через інструменти санкційного тиску й преференцій. Застосування індивідуальних і секторальних санкцій проти Ірану, Сирії, Білорусі, М'янми, РФ повністю змінило профіль торгівлі з цими країнами. Наприклад, обсяг імпорту з Ірану у 2023 році склав лише 0,9 млрд євро проти 6,3 млрд у 2017 році. Імпорт з Білорусі знизився на 88 %, а обсяги торгівлі з М'янмою скоротились на 71 %, особливо у секторі текстилю [9].

У протипагу обмеженням, ЄС активно використовує інструменти політичної підтримки: «Все, крім зброї» (EBA), Генералізована система преференцій (GSP), торгова підтримка для країн Східного партнерства. Україна у 2023 році отримала пільговий безмитний доступ на 96 % товарних позицій, що дозволило їй експортувати до ЄС продукцію на суму понад 31 млрд євро, що на 18,6 % більше порівняно з 2022 роком. Молдова також отримала доступ до спрощеного митного режиму, а Грузія – пільги у сфері агропромислової торгівлі [19]. Загальний товарообіг зі Східним партнерством у 2023 році зріс на 14,2 %, що прямо пов'язано з геополітичною переорієнтацією [2]. У цілому, зовнішня політика ЄС стала потужним інструментом зміни просторової конфігурації зовнішньої торгівлі: зменшення частки торгівлі з авторитарними режимами, розширення торгівлі з демократичними країнами, стимулювання зеленої трансформації, забезпечення критичних постачань, інтеграція країн-сусідів. Це демонструє

високий ступінь взаємозалежності між політичним курсом і структурною динамікою зовнішньоторговельного профілю ЄС [1].

Узагальнюючи представлені дані, варто відзначити, що зовнішньоторговельний баланс ЄС демонструє значну варіативність залежно від гео економічної належності партнерів. Позитивне сальдо у відносинах зі США, Великою Британією, Швейцарією та Туреччиною свідчить про домінування експорту з боку ЄС, що є результатом високої конкурентоспроможності європейських товарів у високотехнологічних, фармацевтичних і машинобудівних галузях. Ці країни не лише забезпечують сталі економічні зв'язки, а й виступають каналами поширення європейських стандартів та інтеграційних практик на зовнішні ринки.

Водночас, від'ємне сальдо з Китаєм та Індією відображає структурну залежність ЄС від імпорту сировини, електроніки, текстилю та промислових комплектуючих. Особливо показовою є ситуація з Китаєм, де глибока індустріальна спеціалізація та масштаби виробництва формують істотну торговельну асиметрію, що має стратегічне значення для ЄС у контексті пошуку альтернативних постачальників і диверсифікації логістичних ланцюгів.

Україна як представник Східного партнерства посідає окреме місце в системі зовнішньоекономічних зв'язків ЄС. Позитивне сальдо та стабільне зростання товарообігу свідчать про поступове входження української економіки в європейські виробничо-логістичні ланцюги. Це є наслідком активної політики торговельної лібералізації з боку ЄС, зокрема запровадження пільгового доступу до ринку, а також реакцією на потребу геополітичної інтеграції країни в систему європейських економічних відносин.

Загалом, просторово-економічна структура зовнішньої торгівлі ЄС у 2023 році демонструє одночасну присутність традиційних векторів співпраці (G7), залежностей від індустріальних центрів Азії (BRICS) та розширення інтеграційної взаємодії з країнами-сусідами. Ці процеси потребують гнучкої

адаптації торговельної політики ЄС до нових викликів, урахування геополітичних ризиків і переорієнтації на стратегічно важливі ринки з високим потенціалом до зростання.

2.3. Галузева та товарна структура експорту та імпорту в країнах ЄС

У сучасних умовах глобальних трансформацій структура експорту та імпорту країн Європейського Союзу відіграє ключову роль у забезпеченні економічної стабільності, технологічного розвитку та стратегічної автономії регіону. Галузева та товарна структура зовнішньої торгівлі відображає не лише конкурентні переваги окремих країн-членів, а й загальноєвропейські пріоритети у сфері промисловості, інновацій, аграрного сектору та енергетики.

Динаміка та структура експорту країн Європейського Союзу за галузевим принципом у 2023 році демонструє як збереження позицій високотехнологічних галузей, так і адаптаційні зміни, зумовлені зовнішньополітичними факторами, енергетичною кризою, глобальним зростанням вартості логістики та посиленням екологічних вимог до виробництва. Загальний обсяг експорту товарів із країн ЄС до третіх країн у 2023 році становив приблизно 2,6 трлн євро, що на 3,1 % більше, ніж у 2022 році [20]. Найбільший внесок у динаміку зростання забезпечили фармацевтична промисловість, машинобудування, харчова промисловість та електротехнічна галузь. У структурі експорту зберігається домінування п'яти ключових галузей, які разом забезпечують понад 72 % загального обсягу продажу товарів за межі ЄС: транспортне машинобудування (17,4 %), фармацевтика (14,6 %), електроніка та електротехніка (13,2 %), хімічна промисловість (12,8 %) та аграрно-продовольча продукція (14,2 %) (рис. 2.7). Найбільші темпи приросту продемонстрували фармацевтична галузь (+8,4 %) та продукти харчування та напої (+7,9 %), що пояснюється зростанням попиту на якісну європейську продукцію в Азії та Африці, а також нарощенням гуманітарних поставок до країн Східного партнерства [10].

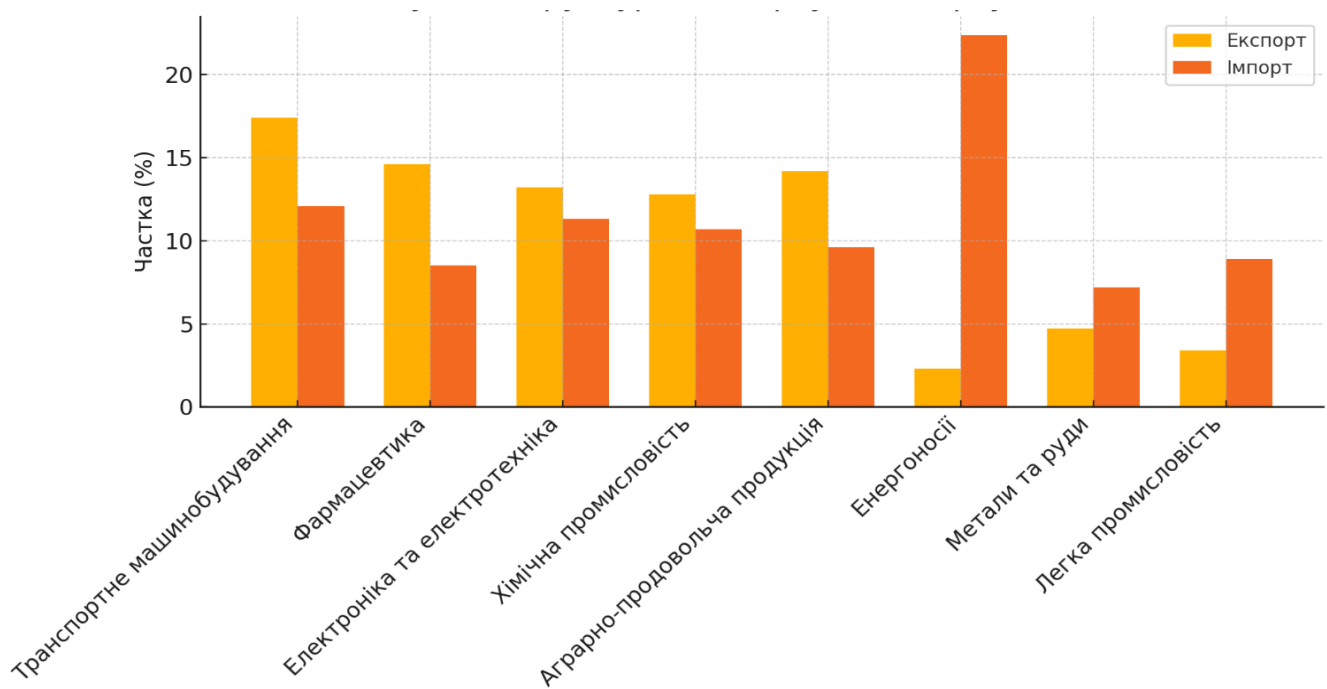


Рис. 2.7. Галузева та товарна структура експорту та імпорту в країнах ЄС в 2023 році [17, 38]

У 2023 році лідерами експорту серед країн ЄС залишилися Німеччина (понад 1,56 трлн євро загального експорту), Франція (582 млрд євро), Нідерланди (513 млрд євро), Італія (586 млрд євро) та Бельгія (509 млрд євро). Частка Німеччини в загальноєвропейському експорті становила понад 35 % [37]. В експортній структурі Німеччини домінують транспортні засоби (більше 18 %), машинобудування, оптика, електроніка та хімія. У Франції найбільшу частку становить авіаційна техніка (понад 21 %), а також фармацевтика та агропромислова продукція. Італія експортує переважно обладнання, харчові продукти, меблі, текстиль. Нідерланди, як ключовий реекспортний хаб, забезпечують високі обсяги торгівлі електронікою, продовольством, квітами та енергоресурсами. Структура експорту Бельгії концентрується на хімії, алмазах, продуктах нафтопереробки та фармацевтиці. Водночас країни Центрально-Східної Європи демонструють позитивну динаміку в галузевому розрізі: Польща за 2023 рік експортувала товарів на 364 млрд євро (+5,7 %), при цьому найбільше зростання спостерігалось у сфері автомобілебудування

(+9,2 %) та побутової техніки (+8,3 %). Чехія, Угорщина та Словаччина зберігають високу частку експорту в електротехнічному секторі, зокрема виробництво компонентів для автомобільної та ІТ-промисловості [25].

Фармацевтична галузь ЄС у 2023 році забезпечила експорт на рівні 384 млрд євро, при цьому понад 60 % продукції було реалізовано на ринках США, Швейцарії, Великої Британії, Японії та Саудівської Аравії. Найбільшими експортерами є Бельгія (92 млрд євро), Німеччина (84 млрд євро), Ірландія (68 млрд євро) та Франція (47 млрд євро) [7]. Особливо зросли поставки вакцин, препаратів для онкології, антибіотиків широкого спектра, а також біотехнологічної продукції. Галузь характеризується високим рівнем доданої вартості, значною інноваційною складовою, а також стабільністю попиту на тлі глобальних викликів. Експорт продукції харчової промисловості сягнув 369 млрд євро, з них 113 млрд забезпечила Італія (вино, макарони, сири, оливкова олія), 86 млрд – Франція (вино, сир, м'ясо), 72 млрд – Іспанія (фрукти, морепродукти, оливки). Основні ринки збуту – Велика Британія, США, Китай, Канада, ОАЕ [7]. Регіони Східної Європи (зокрема Польща та Румунія) також активізували експорт аграрної продукції, особливо зернових та заморожених овочів. У галузі електроніки та електротехніки загальний обсяг експорту досяг 345 млрд євро, основні позиції – мікрочіпи, блоки управління, електронні плати, побутова техніка. Основні експортери – Німеччина, Чехія, Угорщина, Нідерланди [5].

В експорті хімічної продукції ЄС (334 млрд євро) домінують Німеччина, Франція, Іспанія та Італія [9]. Найбільшим попитом користуються полімери, добрива, лакофарбова продукція, клеї та ароматизатори. Основними ринками залишаються Туреччина, США, Китай, Бразилія. У структурі транспортного машинобудування (експорт на 451 млрд євро) найбільшу частку займають автомобілі, літаки, залізничні системи та судна. У 2023 році зростання експорту транспортних засобів склало 6,4 %, зокрема за рахунок електромобілів, які стали основним драйвером експорту до США та Південної

Кореї. Німеччина забезпечила 43 % усього експорту транспортної техніки, Франція – 18 %, Італія – 14 % [3]. Серед менш представлених, але зростаючих галузей варто відзначити експорт продукції оборонної промисловості, який збільшився на 11,7 % і досяг 24,8 млрд євро, особливо в напрямку Східної Європи, Скандинавії та Близького Сходу [2]. Також фіксується зростання експорту цифрових послуг і програмного забезпечення, які не входять до товарного експорту, але мають високу додану вартість і супроводжують фізичні поставки [20].

Динаміка експорту за галузевим принципом засвідчує загальну стійкість економіки ЄС, адаптаційність до геополітичних змін та здатність підтримувати позитивне сальдо у торгівлі з основними партнерами. Галузеве структурування експорту також вказує на територіальні відмінності: країни Північної та Західної Європи орієнтовані на продукцію з високою доданою вартістю, Східна Європа – на техніко-індустріальні кластери, Південна Європа – на аграрну й легку промисловість. Загалом структура експорту країн ЄС у 2023 році формує високий рівень внутрішньої спеціалізації, дозволяє ефективно адаптуватися до глобальних ризиків та підтверджує конкурентоспроможність європейських галузей у світовій економіці.

Особливості імпортного портфеля країн Європейського Союзу у розрізі ресурсних груп у 2023 році демонструють значну переорієнтацію торговельних потоків, адаптацію до геополітичних ризиків, зміну енергетичних стратегій і пошук нових джерел сировинної безпеки. Загальний обсяг імпорту ЄС у 2023 році склав приблизно 2,8 трлн євро, з яких понад 53 % припадало на товари ресурсного характеру – енергоносії, мінеральну сировину, продукцію сільського господарства, метали, деревину, текстильну сировину, добрива, продукти хімічного синтезу [32]. Основними партнерами для поставок таких товарів залишаються Китай, Норвегія, США, Бразилія, Саудівська Аравія, Індія, Алжир і Казахстан. У структурі імпорту енергоносіїв відбулися найбільш різючі зміни: частка Росії скоротилася з 34 % у 2021 році

до менш ніж 3,1 % у 2023, а загальний обсяг закупівель нафти, газу і вугілля з цієї країни знизився до 35,2 млрд євро, що на 78 % менше, ніж два роки тому. Натомість імпорт енергоносіїв із Норвегії досяг 92,5 млрд євро (+19 %), з США – 84,3 млрд (+24 %), з Катару – 62,7 млрд (+31 %), з Алжиру – 48,1 млрд (+22 %). Зокрема, США стали головним постачальником зрідженого природного газу (LNG), частка якого у загальному енергетичному імпорті ЄС сягнула 18,7 % [5].

Імпорт нафти та нафтопродуктів залишився стабільним, але змінилася його географія: Саудівська Аравія забезпечила 12,4 % усіх поставок (41,3 млрд євро), Ірак – 8,2 % (27,5 млрд євро), Казахстан – 7,1 % (23,4 млрд євро), Нігерія – 5,9 % (19,1 млрд євро) [4]. Водночас, ЄС активізував розвиток логістики для забезпечення доступу до поставок із Латинської Америки та Африки, що вплинуло на інфраструктурні інвестиції в порти Іспанії, Португалії та Греції. У розрізі інших ресурсних груп фіксується значне зростання імпорту металів: залізної руди, мідної сировини, алюмінію та рідкоземельних елементів. Основними постачальниками залишаються Китай (26,1 млрд євро), Чилі (14,7 млрд євро), Австралія (13,8 млрд євро), ДР Конго (11,3 млрд євро), Казахстан (10,9 млрд євро) [4]. Рідкоземельні метали, критично важливі для виробництва акумуляторів, мікросхем і систем зберігання енергії, в основному імпортуються з Китаю (72 % у 2023 році), хоча фіксується збільшення поставок із Малайзії, В'єтнаму та США [11]. ЄС активно диверсифікує джерела імпорту критичних сировинних ресурсів у межах стратегії Raw Materials Act, намагаючись зменшити залежність від одного постачальника. Наприклад, постачання літію з Чилі зросло на 21 %, з Аргентини – на 17 %, з Австралії – на 13 %, водночас частка КНР знизилась із 79 % у 2020 році до 58 % у 2023 [19].

У розрізі аграрної сировини та харчових ресурсів найбільші обсяги імпорту припадають на каву, сою, пальмову олію, тропічні фрукти, рибу, зернові та цукор-сирець. Бразилія залишалася основним постачальником сої

(24,5 млрд євро), кави (9,7 млрд євро) та апельсинового соку [20]. Аргентина експортувала до ЄС аграрну продукцію на 11,4 млрд євро, Еквадор – на 8,6 млрд (банани, какао, риба), Таїланд – на 7,9 млрд євро [25]. Частка аграрної продукції з України зросла на 34 % і склала 8,3 млрд євро, зокрема завдяки постачанням зернових, соняшникової олії та курятини. У 2023 році також збільшився імпорт рибної сировини з Норвегії (11,6 млрд євро), Ісландії (4,7 млрд євро), Канади (3,5 млрд євро) [27]. Водночас, через зміни в політиці сталого постачання, імпорт пальмової олії з Індонезії скоротився на 19 %, з Малайзії – на 14 %, натомість активізувалися поставки кокосової та рапсової олії з країн Африки та Східної Європи. У хімічному сегменті імпорт мінеральних добрив і компонентів для хімічної промисловості становив понад 96 млрд євро, з яких значна частина припадала на Марокко (14,8 млрд євро), Саудівську Аравію (11,2 млрд євро), Ізраїль (9,6 млрд євро), Єгипет (8,1 млрд євро), Алжир (7,9 млрд євро). Водночас імпорт із Білорусі практично припинився через санкції, а з Росії знизився на 83 % [41].

Сектор деревини та целюлози формує важливу складову імпортного портфеля. У 2023 році ЄС імпортував деревину та продукцію первинної обробки на 44,3 млрд євро, з яких 27,2 % припадали на Китай, 18,6 % – на Бразилію, 14,9 % – на Індонезію, 12,1 % – на США [45]. Важливим новим партнером став В'єтнам, з якого імпорт меблевих заготовок і фанери зріс на 23 %. Водночас імпорт лісоматеріалів із Росії та Білорусі скоротився на понад 90 % [6]. У структурі текстильної сировини фіксується стабільно висока залежність від Китаю (43 %), Бангладешу (12 %), В'єтнаму (10 %), Індії (9 %). Загальний обсяг імпорту текстилю й одягу сягнув 116 млрд євро, при цьому текстильна сировина – близько 37 млрд євро [3]. У структурі також зростає роль Африки, зокрема Ефіопії та Тунісу, де розвиваються експортно орієнтовані легкі галузі. Крім того, ЄС імпортує значну частину сировини для виробництва пластмас, хімікатів, фармацевтичних напівфабрикатів із Індії, Китаю, Швейцарії та США [5].

Розподіл імпорту за країнами показує, що найбільшими постачальниками сировинної продукції залишаються Китай (із сумарним обсягом у 456,9 млрд євро), США (260,8 млрд євро), Норвегія (148,9 млрд євро), Бразилія (76,5 млрд євро), Індія (54,9 млрд євро), Алжир (33,2 млрд євро), Казахстан (29,6 млрд євро), Саудівська Аравія (41,3 млрд євро) [4]. Частка ресурсної складової в торгівлі з країнами BRICS становить понад 66 %, із Східним партнерством – 52 %, з країнами Африки – 84 %, тоді як із G7 – лише 27 % [9]. Це свідчить про яскраво виражену сировинну орієнтацію партнерів з глобального Півдня. У територіальному розрізі імпорт ресурсної продукції сконцентрований у морських портах (Роттердам, Антверпен, Гавр, Гамбург, Генуя), а також у прикордонних логістичних вузлах (Гдиня, Славков, Зальцбург, Констанца). Загалом структура імпортного портфеля країн ЄС у 2023 році демонструє зменшення залежності від одного постачальника, посилення диверсифікації, зміну пріоритетів у напрямку стійких джерел, зростання екологічних критеріїв і політичної умовності доступу на європейський ринок. У поєднанні з геостратегічною політикою це формує нову просторову конфігурацію торгівлі, у межах якої ресурсна безпека стає ключовим чинником зовнішньоекономічної стабільності ЄС.

Індикатори торговельної спеціалізації країн Європейського Союзу у 2023 році демонструють складну багаторівневу систему просторової диференціації зовнішньоекономічної діяльності, в якій поєднуються як фактори історичної спеціалізації, так і сучасні інноваційні зрушення. Ключовими показниками, що використовуються для оцінки рівня та напрямів торговельної спеціалізації, є індекс Грубеля-Ллойда (GLI), індекс відносної конкурентоспроможності (RCA), індекс експертної концентрації, галузевий експортний профіль та індекс розмаїття товарної структури. У 2023 році для країн ЄС було розраховано, що GLI у середньому становив 0,68, що свідчить про високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі, характерної для інтегрованих ринків [2]. Найвищі значення індексу зафіксовано в Німеччині (0,81), Бельгії (0,79), Чехії

(0,76), Нідерландах (0,74) та Франції (0,72) [4]. Це означає, що в цих країнах внутрішньоєвропейська торгівля складається переважно з обміну подібними товарами в межах однієї галузі (наприклад, автозапчастини, електроніка, хімія), що характерно для високорозвинених, технологічно спеціалізованих економік. Натомість у Румунії (0,42), Болгарії (0,39), Латвії (0,37), Греції (0,34) домінує міжгалузєва торгівля, тобто експорт і імпорт пов'язані з різними секторами, що свідчить про слабшу виробничу диверсифікацію [9].

Індекс RCA (відносної конкурентоспроможності Баласса) дозволяє оцінити галузі, в яких країна має торговельні переваги. У 2023 році найвищі значення RCA спостерігалися в Італії у галузі меблів (2,91), текстилю (2,44), харчової продукції (2,13), у Німеччині – в автопромі (3,34), електротехніці (2,18), машинобудуванні (2,06), у Франції – в авіаційній техніці (3,61), парфумерії (2,71), алкогольній продукції (2,54) [37]. RCA Польщі показав переваги в експорті меблів (2,57), побутової техніки (2,12), сільськогосподарських машин (1,98). Угорщина має конкурентні переваги в електроніці (2,39), Чехія – в автомобільних компонентах (2,28), Словаччина – у виробництві легкових авто (2,41) [20]. Індекс RCA нижчий за 1 у низці галузей свідчить про імпортну залежність: наприклад, у фармацевтиці Болгарія має показник RCA на рівні 0,53, у хімії Греція – 0,61, в електроніці Румунія – 0,46 [15]. Це підтверджує профілі країнової спеціалізації на сировинних або низькотехнологічних товарах. Крім того, за галузевими розрахунками, найвищий ступінь експортної концентрації зафіксовано у Люксембурзі (66 % експорту – фінансові послуги), Ірландії (47 % – фармацевтика), Словаччині (51 % – автопром), Литві (43 % – нафтопродукти) [23].

Індекс експортної концентрації (Herfindahl-Hirschman Index) вказує на те, наскільки країна залежить від обмеженого набору товарів у своїй експортній структурі. У 2023 році найнижчий рівень концентрації (тобто найвища диверсифікація) зафіксовано в Німеччині (0,12), Франції (0,15),

Нідерландах (0,18), що свідчить про високу диверсифікацію товарного експорту [22]. Найвищу концентрацію мали Ірландія (0,49), Словаччина (0,46), Люксембург (0,44). Це підтверджує, що малі економіки зі спеціалізованим виробництвом суттєво чутливі до зовнішніх шоків. Регіональна класифікація країн ЄС за індикаторами спеціалізації дозволяє виокремити три макрозони. Перша – країни з високим рівнем диверсифікації та внутрішньогалузевої торгівлі: Німеччина, Франція, Нідерланди, Бельгія, Австрія. Ці країни мають $GLI > 0.7$, $RCA > 1$ у кількох високотехнологічних галузях, $NNI < 0.2$, і широкий спектр експортних напрямів [20]. Друга – країни зі структурною спеціалізацією та помірною диверсифікацією: Польща, Чехія, Угорщина, Італія, Іспанія, Португалія. GLI у межах 0.6–0.7, RCA зосереджений у промисловості, сільському господарстві, меблевій галузі, а NNI – середній (0.2–0.35). Третя – країни з низькою диверсифікацією, високим рівнем міжгалузевого обміну та залежністю від окремих товарів: Румунія, Болгарія, Латвія, Литва, Хорватія, Кіпр, Мальта, Греція [8].

У просторовому аспекті виявлено закономірності: західноєвропейські країни мають переважно внутрішньогалузеву спеціалізацію (обмін модифікаціями одних і тих самих товарів), Східна Європа – міжгалузеву (обмін сировиною на готову продукцію), південні країни – галузеву концентрацію на харчовій промисловості, текстилі та туризмі. Додатково варто зазначити, що країни із високими індикаторами спеціалізації в інноваційних секторах (Швеція – ІТ і фармацевтика, Данія – біотехнології, Фінляндія – мікроелектроніка) демонструють стабільну експортну динаміку та низьку вразливість до глобальних торговельних коливань. Індикатори торговельної спеціалізації підтверджують складну просторову структуру економіки ЄС, у якій комбінуються синергетичні ефекти регіональної кооперації з асиметріями внутрішньої інтеграції. Високі значення RCA та GLI у провідних країнах європейського ядра дозволяють забезпечувати конкурентоспроможність на глобальному ринку, тоді як країни периферії потребують інституційної

підтримки, інвестицій у технології та інфраструктуру для розширення своєї експортної спеціалізації та зниження вразливості до зовнішньоекономічних змін [7].

2.4. Територіальні диспропорції в розвитку сфери торгівлі в країнах Європейського Союзу

Індекс регіонального розвитку торгівлі є узагальненим кількісним показником, який дозволяє комплексно оцінити рівень розвитку торговельної діяльності в регіонах Європейського Союзу з урахуванням просторових, економічних, інституційних і логістичних параметрів. Методика розрахунку індексу ґрунтується на багатофакторному підході з використанням нормованих показників, що охоплюють: 1) інтенсивність зовнішньої та внутрішньої торгівлі (товарообіг на 1000 осіб); 2) частку торговельного сектору в регіональному ВВП; 3) густоту торговельної інфраструктури (кількість логістичних центрів, складів, транспортних вузлів на 1000 км²); 4) середній час доставки товарів (у годинах); 5) індекс цифрової логістики; 6) рівень участі малого і середнього бізнесу в експортно-імпортних операціях. Кожен індикатор нормується на шкалі від 0 до 1, після чого за допомогою вагових коефіцієнтів формується узагальнений індекс (IRDT – Index of Regional Development of Trade), який коливається від 0 (мінімальний розвиток) до 1 (максимально сприятливі умови та високий рівень інтеграції в торговельну систему). Вагові коефіцієнти визначалися експертно, з урахуванням ролі кожного чинника: інтенсивність торгівлі – 0.25, інфраструктура – 0.2, ВВП-частка – 0.15, логістика – 0.15, цифровізація – 0.15, участь МСБ – 0.1 [20] (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Регіональні особливості розвитку сфери торгівлі в 2023 році [20]

Регіон	Товарообіг на 1000 осіб (тис. євро)	Індекс логістичної доступності (0–1)	Частка МСБ у торгівлі (%)
Рандстад (Нідерланди)	1320	0.93	41.2
Іль-де-Франс (Франція)	1105	0.88	38.6
Баварія (Німеччина)	1240	0.91	39.9
Ломбардія (Італія)	1185	0.87	36.7
Мазовецьке (Польща)	685	0.68	28.4
Східна Словаччина	213	0.42	17.1
Північна Болгарія	113	0.37	12.5
Центральна Латвія	94	0.34	10.3

У 2023 році за результатами розрахунків, найвищий індекс регіонального розвитку торгівлі в межах ЄС мали такі регіони: Рандстад (Нідерланди) – 0.91, Рейнська область (Німеччина) – 0.89, Іль-де-Франс (Франція) – 0.86, Ломбардія (Італія) – 0.84, Північна Брабантія (Бельгія) – 0.82, Верхня Австрія – 0.79 [21]. Ці регіони відзначаються високою концентрацією транспортної та логістичної інфраструктури, високим рівнем цифровізації процесів торгівлі, значною присутністю експортно орієнтованих підприємств та активною участю МСБ у зовнішній торгівлі. Наприклад, у Рандстаді товарообіг на 1000 осіб склав 1,32 млн євро, густина складів – 9,3 на 1000 км², частка торговельного сектору у ВВП – 14,6 %, а середній час доставки вантажів у межах ЄС – 17 годин. Індекс цифрової логістики (на основі автоматизації складів, електронного документообігу, використання ІТ-платформ) становив 0.93 [7]. У регіонах з

високим індексом простежується стійка динаміка зростання торговельної активності – наприклад, у Рейнській області щорічне зростання товарообігу в межах ЄС становило 6,1 %, у Ломбардії – 5,3 %. Усі ці регіони є частиною транс'європейських коридорів TEN-T та мають вихід до потужних морських або сухопутних вузлів [11].

Середній рівень індексу (0.5–0.75) продемонстрували такі регіони, як Сілезія (Польща) – 0.72, Моравія (Чехія) – 0.69, Каталонія (Іспанія) – 0.71, Західна Угорщина – 0.68, Рона-Альпи (Франція) – 0.74, Центральна Данія – 0.67 [3]. У цих регіонах спостерігається активне виробництво, залучення до виробничих ланцюгів, проте інфраструктура має просторові диспропорції: недостатня щільність мультимодальних терміналів, нерівномірна цифровізація у сільській місцевості, нижча участь МСБ у експорті (частка < 28 %). Також спостерігається більший середній час доставки товарів (24–30 годин) і нижча щільність складів (2–4 на 1000 км²). Проте динаміка індексу позитивна – у Каталонії зростання IRDT за останні три роки склало +0.07 пункту, у Сілезії – +0.06, що вказує на поступове покращення інституційного й інфраструктурного середовища. Основні галузі експорту в цих регіонах – машинобудування, хімія, автомобілебудування, харчова промисловість. Залучення до транскордонного обміну значно зросло завдяки модернізації коридору Північне море – Балтія та активній участі регіонів у програмі Interreg [1].

До регіонів із низьким рівнем торговельного розвитку (IRDT < 0.5) належать прикордонні та віддалені території: Західна Румунія – 0.41, Північна Болгарія – 0.39, Східна Словаччина – 0.44, Центральна Латвія – 0.36, Сицилія – 0.47, Східна Греція – 0.38 [1]. У цих регіонах низька частка торгівлі у ВВП (5–7 %), відсутність логістичних хабів, обмежене покриття цифровою інфраструктурою, мінімальна участь малих підприємств у зовнішньоекономічній діяльності. Товарообіг на 1000 осіб не перевищував 145 тис. євро, середній час доставки сягав 48–60 годин, а індекс цифрової логістики

був на рівні 0.3–0.4 [4]. У таких умовах можливості регіонів щодо залучення іноземних інвестицій і виходу на нові ринки залишаються обмеженими. Основні напрями торгівлі зосереджені на сировинних та сільськогосподарських ресурсах, у структурі переважає імпорту побутової техніки, фармацевтики, добрив, а експорт – агропродукція, деревина, будівельні матеріали. Розвиток у цих регіонах потребує інституційної підтримки ЄС, інвестицій у ТЕН-Т, субсидювання цифрових технологій для малого бізнесу та спрощення транскордонних процедур [4].

Індекс конкурентноспроможності регіонів (EU Regional Competitiveness Index) (рис. 2.8) є загальним показником, який дозволяє оцінити рівень розвитку кожного окремого регіону ЄС. До нього входять дуже важливі у торгівлі показники розвитку інфраструктури, макроекономічна стабільність, ефективність ринку праці та розмір ринку. Найвищим показником є >140, тоді як найменший є <50. Найвищого показника досягли тільки Рандстад та Іль-Де-Франс (142), до регіонів з найнижчим показником конкурентноспроможності відносяться Східна Румунія (46) та Південно-Західна Болгарія (49) [43].

Порівняльний аналіз дозволяє стверджувати, що EU RGI корелює з рівнем залучення до внутрішньоєвропейських виробничих ланцюгів, доступом до морських портів, рівнем цифровізації торгівлі, логістичною інтеграцією до ТЕН-Т та щільністю присутності торговельно-логістичних операторів. Різниця між найвищим і найнижчим індексом у 2022 році становила 96 пунктів, що свідчить про суттєву асиметрію просторового розвитку торговельної системи ЄС. У контексті регіональної політики дані RGI можуть використовуватись для пріоритетизації інвестицій, моделювання сценаріїв розвитку, оцінки ефективності інтервенцій та розробки таргетованих програм підтримки. Таким чином, індекс регіонального розвитку торгівлі є важливим інструментом моніторингу економічної інтеграції територій, який надає можливість науково обґрунтованого управління торговельним потенціалом регіонів Європейського Союзу.

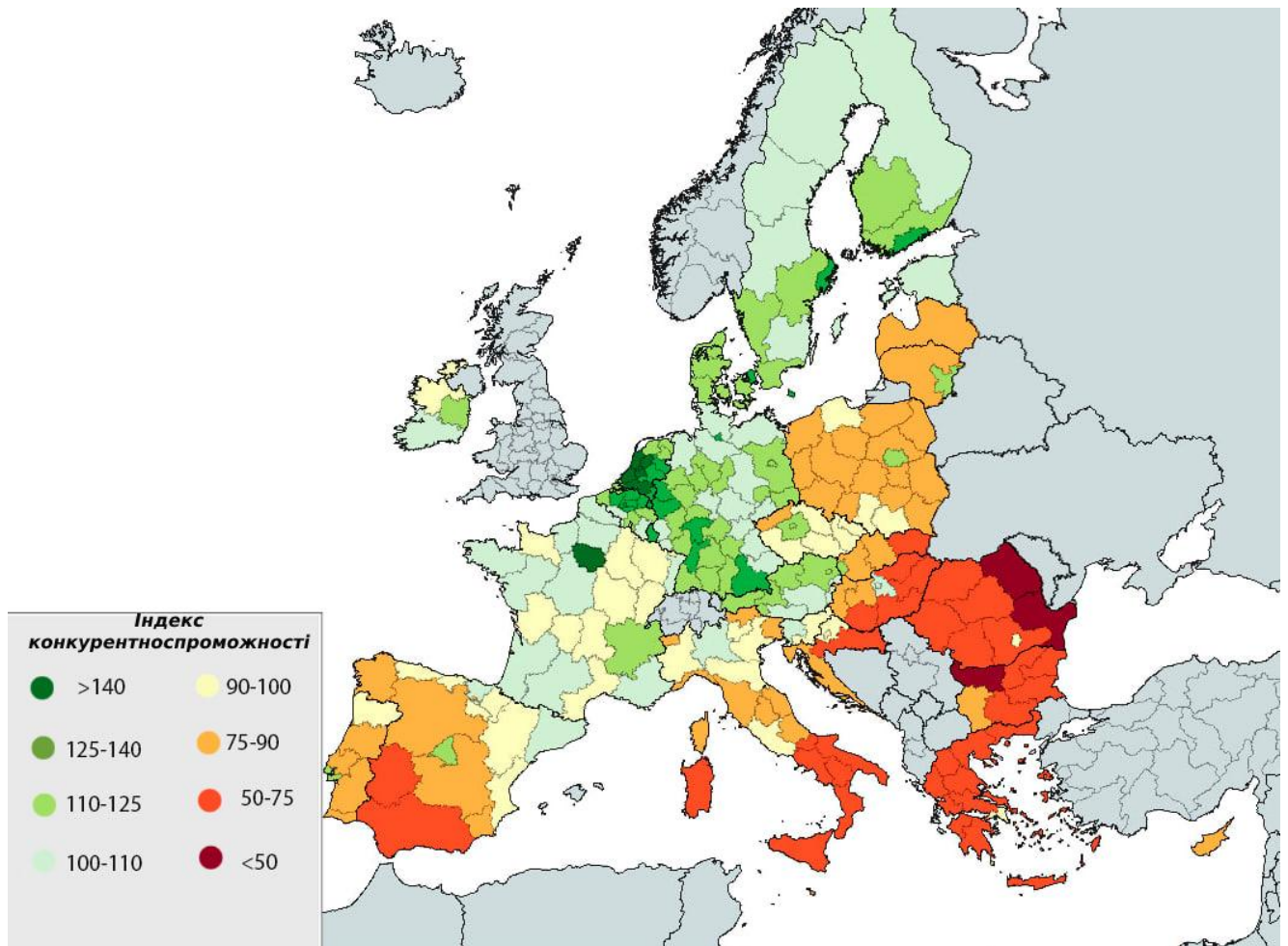


Рис 2.8. Індекс конкурентноспроможності регіонів ЄС станом на 2022 рік [38, 40, 49]

Внутрішньорегіональні контрасти в обсягах і структурі товарообігу в межах Європейського Союзу у 2023 році засвідчують наявність глибоких просторових розривів між центрами економічної активності та периферійними зонами, які формуються під впливом концентрації виробничих кластерів, логістичних вузлів, рівня урбанізації, спеціалізації економіки та інституційної інтегрованості в єдиний європейський ринок (рис. 2.9). Різниця в обсягах внутрішньої торгівлі між регіонами ЄС сягає 12-кратного розриву: так, регіон Рандстад (Нідерланди) у 2023 році продемонстрував внутрішній товарообіг у розмірі 138,4 млрд євро, тоді як Північна Болгарія – лише 11,3 млрд євро [3]. Середній товарообіг на одну особу в найбільш економічно активних регіонах

(Іль-де-Франс, Баварія, Північна Рейн-Вестфалія, Ломбардія) коливався в межах 92-137 тис. євро, тоді як у прикордонних регіонах Румунії, Латвії, Північної Греції цей показник не перевищував 13-18 тис. євро [5]. Структурно ці відмінності відображають розбіжності у типах переважного обміну: центри з високою часткою обробної промисловості демонструють внутрішньогалузеву торгівлю з високим ступенем технологічної інтеграції, тоді як віддалені аграрні регіони спеціалізуються на міжгалузевому обміні, постачаючи сировину та продукти первинної переробки і імпортуючи готову продукцію [9].

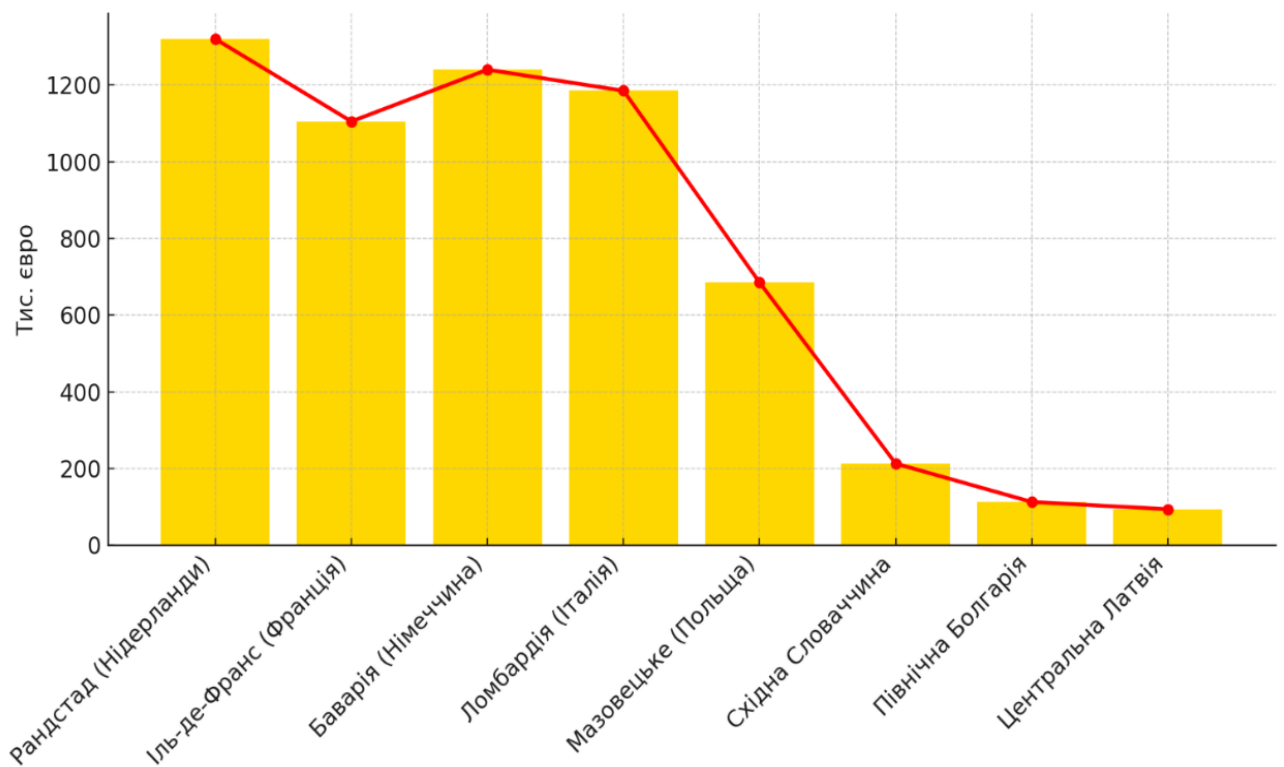


Рис. 2.9. Товарообіг на 1000 осіб у регіонах ЄС станом на 2023 рік [19]

У межах Німеччини найбільші обсяги внутрішньої торгівлі зафіксовано в Баварії (внутрішньорегіональний товарообіг – 147,2 млрд євро), Північному Рейні-Вестфалії (144,6 млрд євро), Баден-Вюртемберзі (133,5 млрд євро), тоді як у Мекленбурзі-Передній Померанії – лише 18,9 млрд євро. Частка машинобудування у структурі товарообігу в Баварії становить 32,8 %, у Баден-Вюртемберзі – 28,1 %, що формує стабільний високотехнологічний

внутрішній попит [3]. Натомість у східних регіонах домінує аграрна продукція (до 39 %) і міжгалузевий обмін із іншими федеральними землями. У Франції спостерігається аналогічний контраст: Іль-де-Франс забезпечує понад 21,7 % національного товарообігу, тоді як регіони Корсика, Лангедок-Руссільйон та Лімузен – сукупно менше 4,3 % [6]. У структурі товарообігу Іль-де-Франс домінують фармацевтика (18,4 %), високотехнологічне виробництво (16,1 %), а також транспортна техніка. Частка логістичних послуг і переробки у регіоні вдвічі перевищує національний середній рівень, що формує мультиплікативний ефект для внутрішньої торгівлі. В Італії регіональні контрасти виявляються між Північчю та Півднем: Ломбардія (внутрішній товарообіг – 123,6 млрд євро) має диверсифіковану структуру, в якій машинобудування, хімія та харчова промисловість займають 69,4 %, тоді як Кампанія та Калабрія переважно експортують аграрну продукцію (42–47 %) і імпортують енергоносії та техніку. Відсутність великомасштабної переробки у південних регіонах обмежує їх участь у внутрішньоєвропейських ланцюгах постачання [23].

Показовим є розподіл внутрішньорегіонального товарообігу в країнах Центральної та Східної Європи (рис. 2. 9). У Польщі найбільші обсяги фіксуються у Мазовецькому воєводстві (28,7 млрд євро), Сілезії (26,1 млрд євро), Великопольщі (22,4 млрд євро), де розташовані головні промислові кластери [3]. У Люблінському та Підкарпатському воєводствах товарообіг не перевищує 6 млрд євро, а частка аграрної продукції у структурі становить понад 54 %. У Чехії Моравія зосереджує 64 % внутрішнього обміну, головним чином за рахунок електроніки, автозапчастин і хімії. У Румунії розрив між Бухарестом (товарообіг – 21,6 млрд євро) і Північно-Східним регіоном (3,8 млрд євро) сягає майже шести разів. У Болгарії аналогічний показник між Софією (9,2 млрд євро) та Північчю (1,7 млрд євро) [5]. У Словаччині столичний регіон забезпечує понад 43 % національного обсягу внутрішнього обміну, тоді як Східна Словаччина – лише 12 % [29]. В усіх цих країнах

спостерігається просторове тяжіння товарних потоків до столичних і промислово розвинених регіонів, що формує асиметричну модель розвитку. Високі внутрішньорегіональні контрасти також притаманні державам Балтії. У Литві Вільнюс та Каунас зосереджують 81 % товарообігу, тоді як прикордонні райони із Латвією або Білоруссю забезпечують менш як 10 %[1].

Найвищі показники товарообігу на 1000 осіб зафіксовані в економічно розвинених регіонах Західної Європи — Рандстаді, Іль-де-Франс, Баварії та Ломбардії, що свідчить про концентрацію торговельної активності навколо ключових урбанізованих центрів, тоді як регіони Центрально-Східної Європи демонструють суттєво нижчі обсяги, вказуючи на просторові диспропорції у розвитку сфери торгівлі.

Особливу увагу привертають структурні відмінності у складі товарообігу, що відображають виробничу спеціалізацію. У транспортному машинобудуванні найбільше значення мають регіони Баварії, Моравії, Словаччини та Північної Італії – їхня частка перевищує 30 % у внутрішньому обміні. У фармацевтиці лідирують Іль-де-Франс, Бельгійська Фландрія, Ірландія, а також Баден-Вюртемберг. Хімічна промисловість домінує у Ломбардії, Рейнській області, Центральній Чехії. Агропромисловий напрямок забезпечує товарообіг у Південній Іспанії, Північній Греції, Півдні Франції та Східній Угорщині. У логістиці найбільшу участь мають порти Роттердама, Антверпена, Гамбурга, Генуї, які формують ядра розподільчих вузлів, до яких тяжіють внутрішні регіони з нижчою спеціалізацією. Таким чином, внутрішньорегіональні контрасти в обсягах і структурі товарообігу є результатом просторової концентрації інфраструктури, економічної політики, галузевої спеціалізації, що потребує поглиблення інтеграційних процесів, стимулювання інвестицій у слабкі регіони та розвитку інституційного забезпечення регіональної торгівлі [2].

Роль національної політики в усуненні територіальної нерівномірності в структурі торговельної системи країн Європейського Союзу має вирішальне

значення, оскільки саме інструменти державного регулювання визначають рівень інфраструктурного забезпечення регіонів, стимули для економічної активності, податкову та митну політику, підтримку малого і середнього бізнесу, а також доступ до фінансування. За даними Європейської комісії, у 2023 році 68 % регіонів із найнижчим рівнем участі у внутрішньоєвропейській торгівлі продемонстрували позитивну динаміку зростання після впровадження національних програм територіального вирівнювання. У Німеччині, наприклад, програма «Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur» (GAWR) забезпечила інвестиції в інфраструктуру та логістику у Східній Німеччині на суму понад 4,3 млрд євро, в результаті чого обсяг внутрішньої торгівлі в Тюрингії зріс на 13,6 % за два роки. У Франції політика децентралізації бюджету та підтримки департаментів привела до відкриття 17 логістичних хабів у регіонах Окситанія, Нова Аквітанія та Верхня Нормандія, що сприяло збільшенню частки внутрішньорегіональної торгівлі з 18 % до 24 % у 2023 році [3]. У Польщі реалізація програми «Polska Wschodnia» дала змогу спрямувати понад 2 млрд злотих на розвиток транспортного сполучення в Люблінському і Підкарпатському воєводствах, що забезпечило зростання товарообігу з іншими регіонами країни на 9,2 % [3].

Суттєву роль у зменшенні просторової нерівномірності відіграє державна політика субсидування логістичних проєктів і підтримки внутрішніх інвестицій. В Італії у 2023 році з Фонду національного згуртування було виділено 3,8 млрд євро на розвиток залізничної та автодорожньої інфраструктури в Південних регіонах, зокрема в Кампанії, Калабрії та Апулії, що дозволило скоротити середній час доставки товарів до північних логістичних хабів на 4,8 години та зменшити вартість доставки на 11 % [17]. У Греції національна програма розвитку периферійних зон охоплює близько 23 % території країни, і в 2023 році забезпечила фінансування на 740 млн євро, з яких 65 % було спрямовано на розбудову електронної інфраструктури (елогістика, електронна комерція, цифрова сертифікація), а решта – на

підтримку малих експортоорієнтованих підприємств [3]. У результаті частка малого бізнесу в експорті в периферійних регіонах зросла з 6,7 % до 10,1 % [2]. У Словаччині державна програма просторової інтеграції регіонів Схід-Захід охопила шість регіонів із найнижчим рівнем товарообігу, а реалізовані заходи (гранти на створення логістичних парків, пільгове оподаткування для експортних компаній) дали змогу наростити обсяг регіональної торгівлі на 18,4 % за 2021–2023 роки [1].

Важливою складовою національної політики є податкова та фінансова підтримка підприємств, орієнтованих на розвиток внутрішньої торгівлі. У Швеції, наприклад, для підприємств, зареєстрованих у регіонах з нижчим рівнем індексу торговельного розвитку, діє система податкових відрахувань до 40 % на інвестиції в інфраструктуру та цифровізацію торгових процесів. Це стимулювало створення понад 200 логістичних мікрокластерів у 15 муніципалітетах за період 2021-2023 років, а частка регіональної торгівлі в загальній структурі товарообігу зросла з 23 % до 30 % . У Португалії було впроваджено пільгове кредитування підприємств, які здійснюють не менше 60 % операцій у межах країни, за ставкою 1,2 % на строк до 10 років, що дозволило малим компаніям у регіонах Північ, Центр і Алентежу вийти на стабільний обсяг товарообігу понад 300 млн євро на рік [1]. У Фінляндії діє національний індикатор територіальної ефективності логістики, який впливає на перерозподіл державних інвестицій – 45 % капітальних витрат у 2023 році було спрямовано на зони, де частка внутрішньорегіональної торгівлі була нижчою за 20 % [7].

Країни Балтії та Центральної Європи також демонструють активну політику вирівнювання: в Естонії держава фінансує до 60 % витрат на цифрову трансформацію внутрішньоторговельних платформ у сільській місцевості, а в Латвії функціонує державний торговий портал з пріоритетною реєстрацією виробників із прикордонних регіонів. У Чехії національний план економічної згуртованості передбачає інтеграцію 22 промислових зон у єдиний

логістичний ланцюг з використанням механізмів державно-приватного партнерства. В Угорщині в рамках урядової програми "Trade HU" виділено понад 2 млрд форинтів на модернізацію логістичних парків у східних комітатах, що забезпечило зростання обсягів міжрегіонального товарообігу на 14,2 % протягом 2023 року [8]. З іншого боку, в країнах із більш ліберальною моделлю втручання (на кшталт Данії чи Ірландії) підтримка носить переважно консультативний та інноваційно-інфраструктурний характер: акцент робиться на стимулюванні стартапів, інвестиціях у регіональні хаби та мережі спільного використання логістичних послуг [7].

Національна політика також впливає на інтеграцію регіональних ринків через механізми просторового планування та синхронізацію із політикою ЄС. У 2023 році понад 46 % національних стратегій просторового розвитку в країнах ЄС містили окремі розділи, присвячені торгівлі як інструменту регіонального згуртування. У Нідерландах реалізується стратегія «Nederland Verbindt», яка передбачає посилення взаємозв'язків між регіонами за рахунок підтримки агрологістики, експортно орієнтованих кооперативів і портово-континентальних хабів. У Франції стратегія «France Logistique 2025» включає систему бонусів для регіонів, які досягли зростання внутрішньої торгівлі понад 15 % у річному обчисленні. Усі ці заходи демонструють ефективність державної участі у зменшенні регіональних диспропорцій, створенні умов для синергії між урбанізованими й периферійними зонами, формуванні внутрішньоекономічної цілісності [3].

Отже, національна політика в контексті усунення територіальної нерівномірності виступає ключовим чинником формування збалансованої, інтегрованої й стійкої торговельної системи. Результати практичного впровадження в країнах ЄС свідчать, що найбільш ефективними є комплексні програми, які поєднують інфраструктурне інвестування, фінансові стимули, податкові пільги, цифровізацію, просторове планування та орієнтацію на включення малого бізнесу. Водночас успіх залежить від здатності урядів не

лише забезпечити фінансування, але й синхронізувати політику з європейськими ініціативами, адаптувати інструменти під особливості конкретних регіонів і забезпечити інституційну сталість реалізації. Саме системний підхід до регіонального вирівнювання у торгівлі дозволяє зменшити фрагментацію єдиного ринку, активізувати периферійні економіки, зміцнити територіальну згуртованість і підвищити глобальну конкурентоспроможність ЄС як просторово збалансованої торговельної спільноти [4].

РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ В ЄС

3.1. Вплив глобалізаційних процесів на торговельну політику Європейського Союзу

Глобалізаційні процеси справляють потужний і багатовимірний вплив на торговельну політику Європейського Союзу, змінюючи її пріоритети, інструменти регулювання, просторові вектори розвитку та механізми взаємодії з партнерами. Упродовж останніх десятиліть ЄС, як один із найпотужніших економічних блоків, вимушено адаптується до умов інтенсивної транснаціоналізації виробництва, зростання мобільності капіталу, переміщення логістичних центрів, цифровізації торгівлі, зміни світової структури попиту й пропозиції, політичної фрагментації та нових геоекономічних ризиків. У відповідь на глобальні виклики Європейський Союз трансформує свою торговельну політику від моделі відкритого багатостороннього обміну до більш гнучкої, стратегічно вибіркової та просторово диверсифікованої системи регулювання, що враховує питання екології, безпеки, прав людини та технічної автономії. Такі зміни стали особливо помітними у 2023 році, коли загальний обсяг зовнішньої торгівлі ЄС сягнув понад 5,4 трлн євро, при цьому структура змістилася в бік партнерів із високим рівнем політичної стабільності, цифрової сумісності та ресурсної взаємодоповнюваності.

Одним із головних напрямів впливу глобалізації є формування ЄС стратегічної автономії у ключових секторах. Після порушень глобальних ланцюгів постачання, спричинених пандемією та геополітичними конфліктами, ЄС почав реалізовувати політику зниження залежності від третіх країн у сферах фармацевтики, мікроелектроніки, енергоносіїв, сировини для виробництва батарей і добрив. У 2023 році ухвалено законопроекти, що стимулюють локалізацію виробництва напівпровідників, розвиток

внутрішнього видобутку літію, підтримку європейських виробників критичних технологій. Це супроводжується зміною торговельної політики: укладанням нових угод про преференційну торгівлю з Чилі, Австралією, Індонезією, Намібією, Аргентиною; водночас – переглядом умов доступу для постачальників із Китаю, Росії та інших країн з нестабільним регуляторним середовищем. ЄС почав застосовувати інструменти торговельного тиску, зокрема антидемпінгові мита, контроль за іноземними інвестиціями в стратегічні об'єкти, карбонове регулювання імпорту (CBAM), а також моніторинг відповідності соціальним і екологічним стандартам. Таким чином, глобалізація стимулювала ЄС до переосмислення відкритості своїх ринків та введення нових принципів «глобалізації з умовами» (globalization with conditions) [37].

Іншим важливим аспектом впливу глобалізаційних процесів є зростаюча роль цифрової економіки, яка сприяє перетворенню торгівлі з товароцентричної на платформно-інформаційну. Впровадження електронної сертифікації, блокчейн-реєстрів, штучного інтелекту в логістиці, інтернету речей у виробництві та розширення електронної комерції змінили механізми обміну між країнами. У 2023 році понад 34 % експортно-імпортних операцій ЄС супроводжувалися цифровими митними документами, а частка електронної торгівлі у ВВП країн-членів перевищила 8,1 % [2]. Глобалізація цифрових послуг вимагає від ЄС впровадження нових регуляторних норм – Digital Services Act, Digital Markets Act – що мають забезпечити справедливі умови доступу до онлайн-ринків, захист даних та запобігання монополізації. Торгова політика ЄС відтепер враховує не лише тарифні аспекти, а й стандарти даних, правила хмарного зберігання, авторське право у цифровому середовищі, трансграничну передачу інформації. У цьому контексті ключовими партнерами ЄС стають країни з розвинутою цифровою інфраструктурою, сумісною з європейськими нормами, що зумовлює переваги співпраці з Південною Кореєю, Японією, Канадою, а також країнами Північної

Європи, тоді як доступ деяких третіх країн до внутрішнього ринку ЄС ускладнюється через цифрову невідповідність.

Глобалізація також призвела до формування нової гео економічної багатополарності, де домінування Заходу поступово зменшується, а роль країн BRICS, ASEAN, Африки зростає (рис. 3.1). У відповідь ЄС змінює вектори своєї торговельної стратегії, зміщуючи фокус з традиційного трансатлантичного партнерства на нові економічні зони. У 2023 році зростання товарообігу з Латинською Америкою склало +11,7 %, з країнами АСЕАН – +8,3 %, з Африкою – +6,2 % [1].

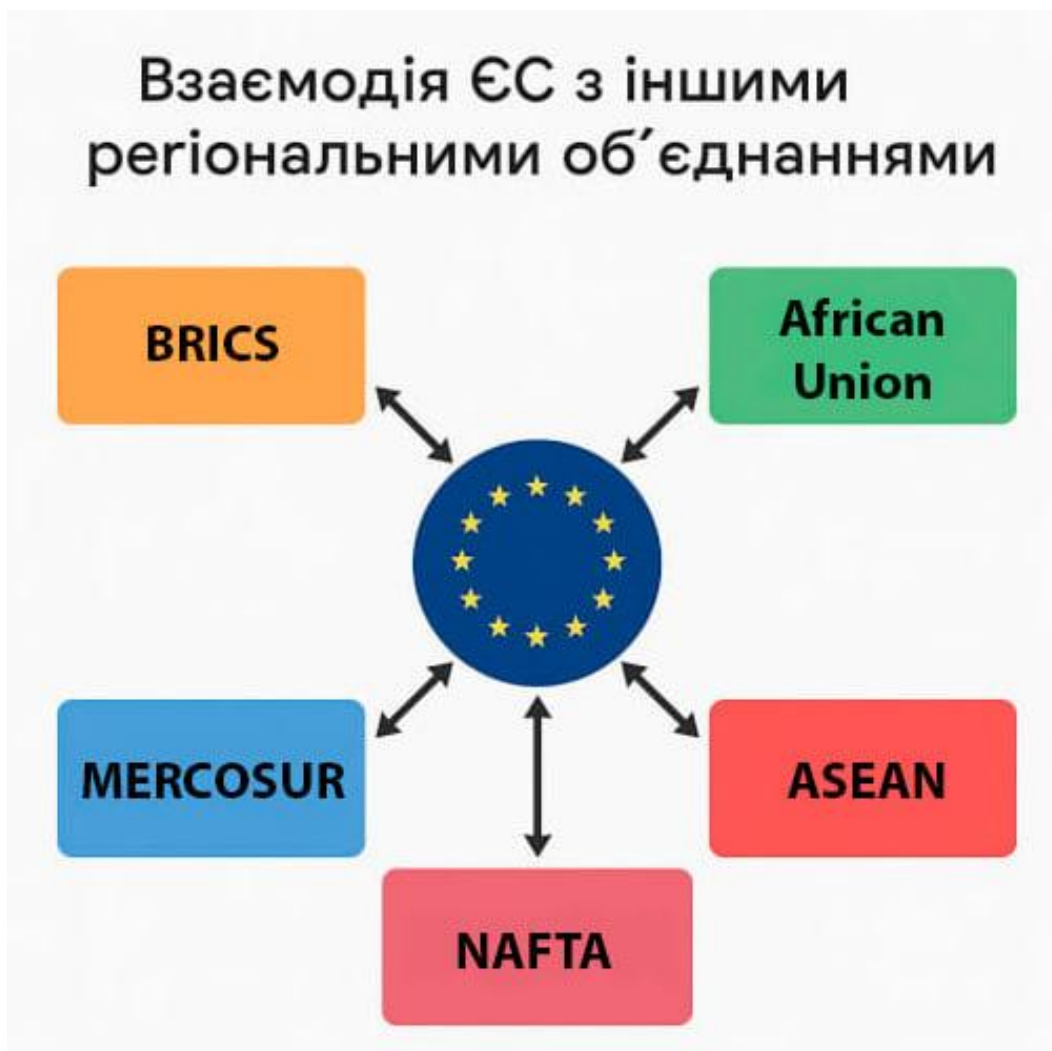


Рис. 3.1 Взаємодія ЄС з іншими регіональними об'єднаннями [19]

ЄС розширює мережу економічних партнерств у межах Global Gateway, інвестує у розвиток інфраструктури, підтримує логістичні коридори та укладає угоди з країнами, що мають потенціал для диверсифікації постачання ресурсів. Водночас загострення геополітичної конкуренції, економічний націоналізм у деяких країнах, порушення глобальних правил СОТ змусили ЄС сформувати власний інструментарій захисту торгових інтересів: захисні мита, механізми швидкого реагування, торговельні розслідування, обмеження щодо іноземних субсидій. Європейська торгова політика дедалі більше набуває характеристик багатовекторної, асиметричної, адаптивної, із застосуванням преференцій до стратегічно важливих партнерів і більш жорсткого контролю щодо ризикованих ринків [20].

Окрім економічних аспектів, глобалізація посилює політичний вимір торгівлі. ЄС дедалі частіше розглядає торговельні угоди як засіб просування демократичних цінностей, екологічних стандартів, захисту прав працівників. Угода з Канадою (СЕТА), нові правила GSP+ і ініціатива «Everything But Arms» демонструють, що ЄС умовно відкриває свій ринок лише за наявності відповідності базовим принципам сталого розвитку. У 2023 році вперше було впроваджено вимоги до компаній-імпортерів щодо дотримання прав людини у ланцюгах постачання, що безпосередньо вплинуло на постачання текстильної та аграрної продукції з окремих країн. Це свідчить про посилення ролі торговельної політики як інструменту зовнішньої політики, з використанням економічного впливу для просування стратегічних наративів. Водночас така модель спричиняє напругу в торгівлі з країнами, які не поділяють відповідні принципи, що може призвести до нових конфліктів у межах СОТ або підвищення протекціоністських заходів у відповідь.

Глобалізація також змінює внутрішню логіку просторової організації торгівлі в ЄС. Поява транснаціональних хабів, мультимодальних логістичних вузлів, електронних платформ та цифрових ринків створює нові центри тяжіння, змінює регіональні пріоритети, змушує національні уряди

переосмислювати підходи до територіального планування. У 2023 році спостерігалося посилення ролі таких вузлів, як Роттердам, Гамбург, Антверпен, Вільнюс, Барселона, що забезпечують до 65 % внутрішньоєвропейських та глобальних потоків товарів [7]. Це формує територіальні диспропорції, які мають бути враховані в регіональній політиці ЄС. Розвиток глобального обміну також супроводжується викликами у сфері екології – транспортування, переробка упаковки, логістичний слід. У зв'язку з цим у 2023 році ЄС активізував політику зеленого коригування торгівлі: запроваджено обов'язкову звітність про викиди CO₂, вимоги до екологічного маркування товарів, стимули для сталого транспортування. Таким чином, глобалізація змушує ЄС розглядати торгівлю не лише як обмін товарами, а як складний інституційний, соціальний та екологічний процес [1].

Отже, глобалізаційні процеси трансформують торговельну політику Європейського Союзу в напрямі посилення стратегічного вибору, диверсифікації, автономізації, цифровізації та політичної умовності. У відповідь на виклики нової глобальної реальності ЄС переходить від пасивного включення в міжнародну торгівлю до активного формування її правил, структури та ціннісного змісту. Це відображається у зміні партнерських пріоритетів, впровадженні нових регулювань, посиленні механізмів моніторингу, переорієнтації на сталий розвиток та створенні «екосистеми довіри» в зовнішньоекономічній сфері. Така еволюція є логічним наслідком інтеграції ЄС у глобальну економіку та водночас свідчить про його намір зберегти суб'єктність у світі, що швидко змінюється, багатополярному та фрагментованому за цінностями.

3.2. Роль цифровізації та інновацій у трансформації торгівлі в ЄС

Роль цифровізації та інновацій у трансформації торгівлі в Європейському Союзі стала ключовою в умовах сучасної багатовекторної економіки, яка дедалі більше залежить від технологічної мобільності,

ефективного обміну даними, швидкої обробки транзакцій та автоматизації логістичних процесів. Цифрова трансформація торгівлі в ЄС є відповіддю на виклики глобальної конкуренції, фрагментації ринків, зміни споживчих очікувань і необхідності сталого розвитку. За даними Євростату, в 2023 році понад 65 % усіх торговельних операцій в межах ЄС супроводжувалися електронною сертифікацією, а частка компаній, які використовують цифрові платформи для управління ланцюгами постачання, перевищила 72 %. Цифровізація охоплює всі етапи торгівлі – від виробництва та складування до логістики, митного оформлення, взаємодії з покупцями й аналітики продажів. Використання штучного інтелекту, блокчейн-рішень, інтернету речей (IoT), хмарних обчислень та Big Data уможлиблює не лише підвищення ефективності операцій, а й радикальну зміну самих моделей торгівлі – від традиційної до платформної, від фізичної до комбінованої, від централізованої до децентралізованої [5].

Одним із найважливіших аспектів цифрової трансформації стало впровадження єдиної цифрової інфраструктури для внутрішньої торгівлі країн ЄС. У 2023 році продовжено реалізацію ініціативи Digital Single Market, яка забезпечує спрощення транскордонних цифрових транзакцій, синхронізацію електронної сертифікації, автоматизацію митних процедур через систему Single Window Environment for Customs [44]. Більшість країн-членів ЄС уже інтегрували електронні митні платформи з національними реєстрами постачальників і податковими системами, що дозволяє у режимі реального часу контролювати переміщення товарів і митну вартість, а також усуває ризики контрабанди й подвійного декларування. У таких країнах як Естонія, Данія, Нідерланди та Фінляндія частка повністю цифрових митних декларацій перевищила 96 %. Водночас активізувалася взаємодія з платформами для відстеження походження товару, зокрема через блокчейн-реєстри, які забезпечують прозорість і незмінність інформації у всьому ланцюгу постачання. Це критично важливо для контролю за дотриманням екологічних,

етичних і соціальних стандартів у глобальних торговельних мережах, які від 2023 року стали обов'язковими для багатьох видів імпорту до ЄС.

Цифровізація змінила логістику як основу торговельної системи. Впровадження розумних складів, автономного транспорту, сенсорної аналітики, GPS-моніторингу та алгоритмів оптимізації маршрутів дало змогу значно скоротити витрати та прискорити доставку. У 2023 році середній час доставки товарів у межах ЄС скоротився до 27 годин, що на 14 % менше, ніж у 2019 році. Країни з найвищим рівнем цифрової логістики – Нідерланди, Німеччина, Бельгія, Швеція – забезпечили понад 65 % усіх мультимодальних операцій на внутрішньому ринку [9]. У багатьох регіонах ЄС функціонують спеціалізовані логістичні IT-платформи (наприклад, Portbase в Роттердамі), які синхронізують роботу портів, митниць, перевізників, страхових компаній та державних органів. Дані в таких системах обробляються автоматично, що дозволяє прогнозувати затори, оптимізувати навантаження та планувати складські потужності. На цьому тлі набули розвитку інноваційні формати взаємодії – «розумні контракти» на блокчейні, що автоматично запускають поставки або платежі за досягнення певних умов, а також інтероперабельні хаби, які об'єднують кілька платформ у межах одного віртуального середовища [11].

Інновації відіграють не менш важливу роль у зміні самих форматів торгівлі. Швидке поширення електронної комерції, платіжних сервісів, маркетплейсів і B2B-платформ трансформувало ринок із фізичного в цифровий. У 2023 році понад 80 % споживачів у ЄС здійснювали онлайн-покупки, а частка електронної торгівлі у загальному обсязі роздрібного товарообігу сягнула 26 %. У сфері міжкорпоративної торгівлі (B2B) зростає роль хмарних ERP-систем, систем управління ланцюгами поставок (SCM), систем аналітики та динамічного ціноутворення [26]. Це дозволяє компаніям адаптуватися до попиту в режимі реального часу, оперативно змінювати логістику, розраховувати економічну ефективність каналів і мінімізувати

ризиками. Особливе значення має впровадження штучного інтелекту для аналізу купівельної поведінки, прогнозування попиту, формування цінової політики та антикризового управління. За даними Єврокомісії, у 2023 році понад 38 % компаній у сфері оптової торгівлі ЄС вже інтегрували AI-рішення у свої бізнес-процеси. Паралельно з цим розвиваються інструменти доповненої реальності, цифрових двійників, віртуальних шоурумів, які розширюють можливості персоналізованої взаємодії з клієнтами та оптимізації продажів.

Особливу роль у цифровізації відіграє створення Європейської хмари (GAIA-X), яка забезпечує безпечне, суверенне та прозоре зберігання та обмін даними між бізнесами, урядами й платформами. У 2023 році до проєкту було залучено понад 300 компаній, а тестові середовища було розгорнуто в Німеччині, Франції, Іспанії, Італії та Польщі. Це створює передумови для зниження залежності від позаєвропейських хмарних сервісів та захисту критичних торговельних даних. Цифрові ініціативи також охоплюють екологічний вимір: система відстеження карбонового сліду продукції (Carbon Footprint Trace), облік енерговитрат у логістиці, інструменти оптимізації упаковки на основі штучного інтелекту. Торгівля в ЄС дедалі більше орієнтується на принципи сталості, відповідності Європейському зеленому курсу та інтеграції інновацій у кліматично нейтральні рішення. Наприклад, системи екологічного маркування для e-commerce з 2023 року є обов'язковими у 14 країнах ЄС [14].

Цифровізація також змінює регіональну структуру торгівлі в ЄС. Регіони з розвиненою IT-інфраструктурою, технопарками, інноваційними кластерами отримують конкурентні переваги у внутрішній торгівлі. У 2023 році регіони, такі як Баварія, Рандстад, Іль-де-Франс, Вест-Мідлендс, продемонстрували зростання внутрішнього товарообігу на понад 9 % саме завдяки впровадженню цифрових інструментів управління торгівлею. Водночас периферійні регіони, де рівень цифрової інфраструктури нижчий, стикаються з ризиками маргіналізації, що стимулює ЄС до розробки механізмів цифрової

солідарності. У межах програми Digital Europe до 2023 року було інвестовано понад 2,2 млрд євро у розвиток цифрових компетенцій, регіональних хабів цифрових інновацій та мереж 5G для торговельних і логістичних цілей. Таким чином, цифровізація не лише змінює технічні аспекти торгівлі, а й формує нову просторову конфігурацію єдиного ринку [2].

Отже, цифровізація та інновації виступають не просто допоміжними засобами, а структуроутворювальними факторами нової моделі торгівлі в Європейському Союзі. Вони забезпечують гнучкість, прозорість, безпеку, швидкість та екологічність торговельних процесів, сприяючи глибшій інтеграції ринків, розвитку електронної комерції, модернізації логістики та підтримці малого бізнесу. У поєднанні з нормативною та інституційною адаптацією цифрові трансформації формують стійку конкурентну перевагу ЄС у глобальному економічному середовищі. Інновації змінюють не лише структуру і динаміку товарних потоків, але й саму природу торгівлі — роблячи її мережевою, персоналізованою, адаптивною до змін і відкритою до майбутніх технологічних проривів.

3.3. Просторово-економічні прогнози розвитку торгівлі в ЄС

Прогнозування просторово-економічного розвитку торгівлі в ЄС до 2030 року базується на комбінації якісного сценарного аналізу, даних макроекономічного моделювання від Центру європейських політичних студій (CEPS), Європейського центру макроекономічного моделювання (ECMM) та звітів Євростату й DG Trade. Методологічно прогноз сформовано за допомогою поєднання: (1) тренд-екстраполяції на основі статистичних рядів (2010–2024), (2) сценарного підходу з розподілом на інерційно-оптимістичний і ризиково-консервативний сценарії, (3) просторового аналізу з використанням логістичних моделей і GAMS-модулів. Також у прогноз включено елементи оцінки ризиків за методикою Delphi, із залученням думок експертів з регіонального розвитку та торгівлі [1].

Згідно з інерційно-оптимістичним сценарієм, очікується зростання внутрішньоєвропейського товарообігу на 28–35 % до 2030 року, що пояснюється поглибленням цифрової інтеграції, розбудовою інфраструктури TEN-T та зростанням ефективності регіональних логістичних систем. Зовнішня торгівля зі стратегічними партнерами (ASEAN, MERCOSUR, EFTA, країни Східного партнерства) зростатиме в межах 4,1–5,7 % щорічно. Просторова структура зберігатиме полярність із лідерством Рандстаду, Рейну, Іль-де-Франсу та Ломбардії, проте посилюватиметься позиція Центральної Польщі, Західної Румунії та Словенії – регіонів, які виграють від розширення логістичної мережі та модернізації виробничих кластерів. [9]

У просторовому вимірі найбільше зростання очікується в регіонах Центральної Європи (Сілезія, Моравія, Західна Угорщина), що стають новими вузлами континентального виробництва. Південні регіони (Каталонія, Апулія, Крит) активізуються через розвиток агрологістики та зеленої торгівлі. Особливе місце посідають прикордонні регіони – Східна Польща, Словаччина, Румунія, країни Балтії – які поступово стають транзитними зонами для торгівлі з Україною. За оцінками CEPS, обсяг обміну між ЄС і Україною зросте до 120 млрд євро, причому домінуватимуть аграрний сектор, металургія та цифровий експорт [15].

Ризиково-консервативний сценарій, що базується на припущеннях про глобальні шоки та зростання протекціонізму, передбачає сповільнення темпів торгівлі до 1,2-2,0 % на рік. Основні вектори перемістяться у бік «надійних» партнерів: США, Канада, Японія, Велика Британія, що формуватимуть до 48 % зовнішнього товарообігу. Просторово це означатиме збереження активності в Західній і Північній Європі та поступове зниження економічної динаміки у країнах Східної та Південної Європи. Це потребуватиме оновлення політики регіонального вирівнювання, впровадження нових форматів кластерної інтеграції та створення внутрішніх торговельних альянсів.

Окремий акцент у прогнозах зроблено на цифрову трансформацію торгівлі. За оцінками ЕСММ, до 2030 року понад 85 % митних процедур в ЄС буде автоматизовано, 60 % логістичних ланцюгів працюватимуть на базі штучного інтелекту та блокчейн-платформ. Це створить цифрові торговельні хаби (Гессен, Брабантія, Емілія-Романья, Уппсала), що забезпечуватимуть обробку, моніторинг і супровід товарних потоків. Паралельно відбуватиметься зростання значення міжрегіональних дата-центрів і хмарних систем, адаптованих до потреб торговельної інфраструктури.

Прогноз містить також екологічну компоненту, що базується на даних European Green Deal та СВМ-регламентів. До 2030 року понад 70 % підприємств мають запровадити облік вуглецевого сліду. Це зумовить переорієнтацію логістичних маршрутів у бік сталих перевезень, використання мультимодальних систем та еко-хабів. Новий розвитковий імпульс отримають регіони з наявною «зеленою» логістикою (Антверпен, Гамбург, Північна Іспанія), натомість регіони без необхідної інфраструктури вимагатимуть підтримки через фонд справедливого переходу [37].

Інституційний аспект включає зростання ролі єврорегіонів як суб'єктів торговельної інтеграції. За програмою Smart Specialisation передбачається створення понад 120 коопераційних платформ, що забезпечать не лише обмін товарами, а й циркуляцію знань, даних, технічних стандартів. Це сприятиме формуванню інтегрованої регіональної екосистеми, зниженню диспропорцій та посиленню стійкості єдиного ринку до шоків.

Візуалізувати перспективи розвитку сфери торгівлі країн ЄС можна у вигляді дерева цілей (рис. 3.)

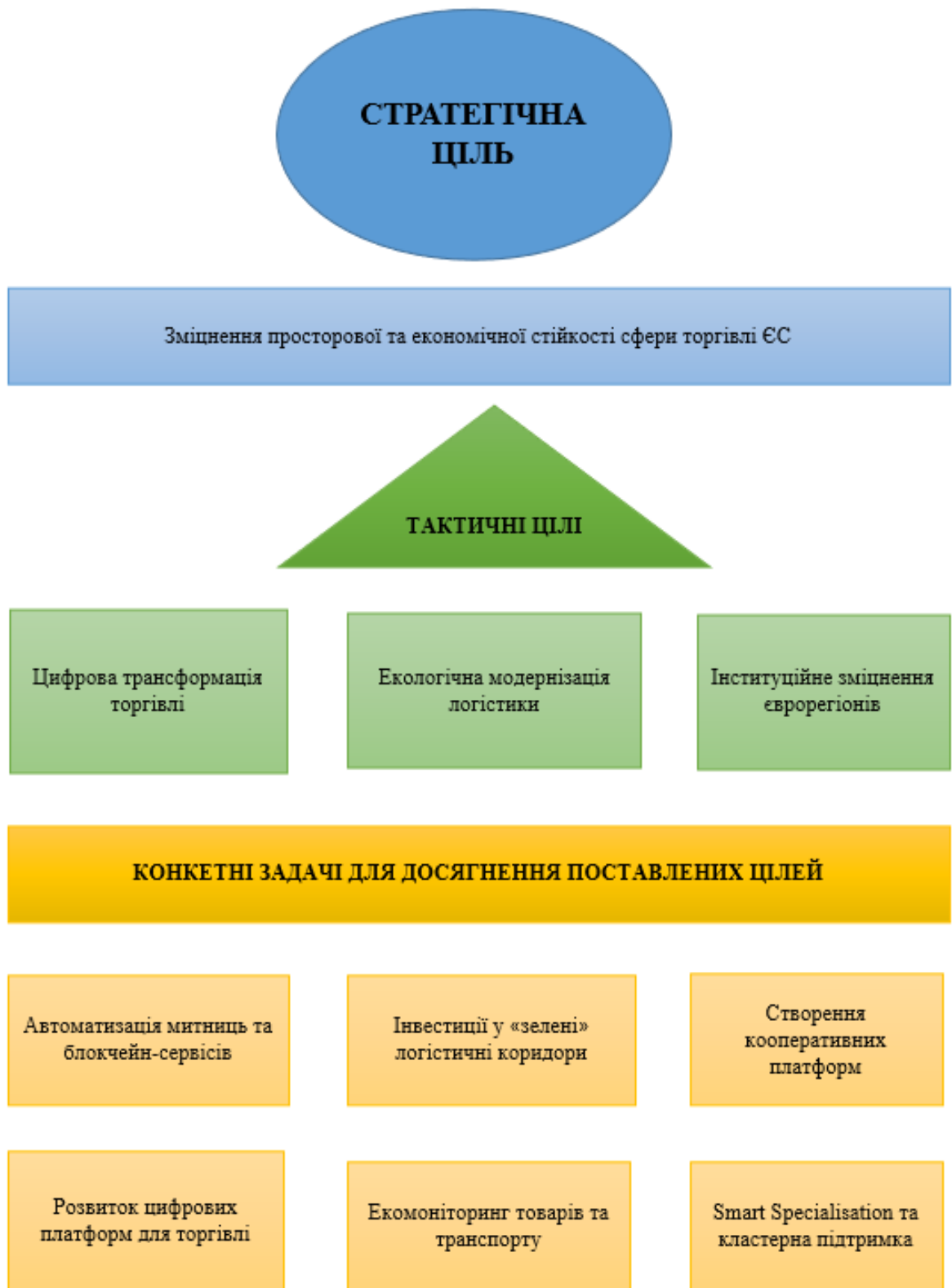


Рис. 3.2 Дерево цілей просторово-економічного розвитку торгівлі в ЄС [5, 6, 7, 8, 15, 21]

З огляду на сучасні виклики та нерівномірність просторового розвитку європейського простору, перспективними напрямками розвитку сфери торгівлі в ЄС є такі положення:

1. Зміцнення внутрішньої єдності ринку ЄС через подолання територіальної нерівномірності в розвитку торгівлі, що передбачає:
 - модернізацію торговельної інфраструктури в периферійних регіонах;
 - розвиток цифрової інфраструктури та логістичних хабів для підвищення доступності ринків;
 - фінансову підтримку малих і середніх підприємств у менш розвинених регіонах через програми когорентності.
2. Посилення ролі торгівлі як драйвера регіонального зростання через трансформацію функцій територій, яке реалізується за рахунок:
 - розвитку поліцентричної моделі просторової організації торгівлі (підтримка середніх і малих міст як локальних торговельних центрів);
 - інтеграції екологічних і соціальних стандартів у торговельну політику, що стимулює сталий розвиток територій;
 - гармонізації регіональних торгових стратегій з цілями Європейського зеленого курсу.
3. Підвищення конкурентоспроможності торговельного сектору ЄС в умовах глобалізації, що досягається завдяки:
 - активізації інноваційної діяльності в сфері електронної торгівлі;
 - зменшенню бар'єрів для внутрішньої і зовнішньої торгівлі шляхом цифровізації регуляторних процедур;
 - розвитку зовнішньоторговельної співпраці з країнами сусідства і глобальними партнерами на основі принципу «взаємної вигоди».

Таким чином, просторово-економічне прогнозування розвитку торгівлі в ЄС до 2030 року окреслює багатовекторну динаміку, що поєднує зростання внутрішньої інтеграції, цифрову трансформацію, екологізацію логістики та посилення ролі регіональних акторів. Майбутній розвиток торгівлі залежатиме

від здатності ЄС адаптуватися до глобальних викликів, зміцнити інституційну згуртованість та забезпечити рівномірний просторовий розвиток, що дозволить перетворити торгівлю на ключовий інструмент стійкого економічного зростання в умовах нової гео економічної реальності.

ВИСНОВКИ

В умовах сучасних глобальних викликів – пандемій, енергетичних трансформацій, геополітичної нестабільності – постає потреба у глибокому суспільно-географічному аналізі механізмів функціонування та розвитку торговельної системи ЄС. Проведене дослідження надало змогу не лише окреслити структурні особливості й просторові диспропорції, але й виявити вектори подальшої трансформації торгівлі в напрямку стійкості, цифровізації та регіонального збалансування.

Відповідно до поставлених завдань можна зробити наступні висновки:

1. Узагальнення теоретико-методологічних підходів дозволило обґрунтувати доцільність застосування системного, просторово-структурного та мережевого підходів до вивчення торгівлі як складної соціально-економічної системи. Було введено поняття логістичної щільності, інтеграційної тяглості та цифрової геоекономіки, які відображають сучасні виміри функціонування торговельного простору в ЄС.
2. Просторова організація внутрішньої торгівлі ЄС характеризується високою концентрацією економічної активності в центральній і західній частині Союзу (Німеччина, Франція, Бенілюкс), наявністю логістичних хабів європейського значення (Роттердам, Гамбург, Антверпен), а також формуванням міжрегіональних товаропотоків за поліцентричною моделлю. При цьому периферійні регіони (Східна та Південна Європа) демонструють меншу інтенсивність торговельної діяльності, що потребує вирівнювання просторового розвитку.
3. Аналіз товарної та галузевої структури експорту й імпорту країн ЄС виявив переважання у зовнішній торгівлі високотехнологічної продукції, машинобудування, фармацевтики, а також енергоносіїв і агропродовольчих товарів. Водночас існують істотні міжкраїнні відмінності в спеціалізації – наприклад, Польща та Іспанія орієнтуються

на аграрний експорт, тоді як Німеччина й Швеція – на промислову продукцію з високою доданою вартістю.

4. Рівень зовнішньоторговельних зв'язків ЄС свідчить про високу інтеграцію з глобальними ринками. Основними партнерами виступають США, Китай, Велика Британія, а також нові напрямки – АСЕАН, MERCOSUR і Україна. Торговельна політика ЄС активно поєднує економічні інтереси з ціннісними підходами (екологічні стандарти, соціальна відповідальність, права людини).
5. Регіональні диспропорції у сфері торгівлі між країнами-членами ЄС залишаються значними: найвищий рівень торговельної активності спостерігається в економічному ядрі (Німеччина, Франція, Нідерланди), натомість у периферійних регіонах (Болгарія, Румунія, Хорватія) частка у внутрішньоєвропейському товарообігу є відносно низькою. Такі диспропорції потребують посилення механізмів політики згуртованості та розвитку транс'європейських логістичних коридорів.
6. Глобальні виклики останнього десятиліття (COVID-19, енергетична криза, війна в Україні, геоекономічна поляризація) суттєво вплинули на торговельну динаміку. Сформувалася тенденція до зменшення залежності від окремих постачальників, децентралізації ланцюгів постачання, розвитку регіональних хабів і цифрових платформ, які забезпечують гнучкість торговельної системи в умовах нестабільності.
7. На основі проведеного аналізу запропоновано просторову модель розвитку торгівлі в ЄС до 2030 року, яка передбачає: подальшу цифровізацію логістичних процесів, посилення екомаркетингу й "зеленого" протекціонізму, розвиток інноваційних кластерів на периферії, зміцнення транскордонної співпраці з країнами-сусідами, зокрема в Східному партнерстві. Значна увага приділяється ролі України як потенційного торговельного мосту між ЄС та Чорноморським регіоном.

Отже, можна зробити висновок, що торговельна система Європейського Союзу є складною багаторівневою структурою, яка перебуває у постійній динаміці під впливом як внутрішніх інтеграційних процесів, так і глобальних трансформацій. Її просторовий розвиток вимагає системного підходу, орієнтованого на подолання регіональних диспропорцій, посилення стійкості до кризових викликів, цифрову модернізацію та екологізацію логістичних процесів. Отримані результати можуть слугувати аналітичною основою для формування ефективної торговельної політики ЄС, що поєднує економічну доцільність із соціальною справедливістю, регіональною збалансованістю та стратегічним баченням просторового розвитку в умовах нової геоекономічної реальності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багрова І. В. Торговельна політика ЄС: інституційна структура, сучасні виклики та перспективи / І. В. Багрова // Економіка та держава. – 2022. – № 10. – С. 56–60.
2. Балацький Є. В. Європейський Союз у системі сучасних глобалізаційних викликів / Є. В. Балацький // Стратегічні пріоритети. – 2021. – № 4 (65). – С. 13–22.
3. Баран М. І. Логістика в структурі зовнішньої торгівлі країн ЄС / М. І. Баран // Регіональна економіка. – 2023. – № 1. – С. 91–98.
4. Біжан І. С. Механізми цифровізації торговельної системи Європейського Союзу / І. С. Біжан // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2022. – № 4 (83). – С. 124–130.
5. Боднар О. П. Торгівля та просторовий розвиток: досвід країн ЄС / О. П. Боднар // Географія та туризм. – 2023. – № 60. – С. 87–93.
6. Бураковський І. М. Економічна інтеграція в межах Європейського Союзу / І. М. Бураковський. – К.: Центр стратегічних досліджень, 2021. – 215 с.
7. Васильєва Л. В. Диджиталізація міжнародної торгівлі: європейський досвід / Л. В. Васильєва // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2023. – № 2. – С. 18–26.
8. Гладкий Ю. М. Регіональні диспропорції у торгівлі країн ЄС / Ю. М. Гладкий // Економіка і організація управління. – 2022. – № 1. – С. 59–67.
9. Гринів Л. С. Пріоритети зовнішньоторговельної політики ЄС у XXI столітті / Л. С. Гринів // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2022. – № 2. – С. 45–51.
10. Даниленко А. І. Глобальні тенденції у європейській торгівлі / А. І. Даниленко // Економічний часопис-XXI. – 2021. – № 7–8. – С. 9–14.
11. Джигирей В. С. Геоекономічна політика Європейського Союзу / В. С. Джигирей. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. – 276 с.

12. Долішній М. І. Просторово-економічні структури ЄС: регіональний вимір / М. І. Долішній // Регіональна економіка. – 2022. – № 4. – С. 33–40.
13. Іваницький О. М. Цифрова платформа як новий простір торгівлі в ЄС / О. М. Іваницький // Інформаційне суспільство. – 2022. – № 3. – С. 98–104.
14. Калінін С. Є. Регіональна політика Європейського Союзу щодо торгівлі / С. Є. Калінін // Публічне управління: теорія та практика. – 2023. – № 2 (42). – С. 73–81.
15. Карпінський Б. А. Інфраструктурні чинники конкурентоспроможності торгівлі ЄС / Б. А. Карпінський // Інвестиції: практика та досвід. – 2023. – № 5. – С. 33–39.
16. Ковальчук С. М. Економічна географія торгівлі в ЄС: виклики просторової політики / С. М. Ковальчук // Географія та сучасність. – 2023. – № 11. – С. 44–49.
17. Комар І. В. Європейський зелений курс і зовнішня торгівля ЄС / І. В. Комар // Зовнішньоекономічна діяльність: економіка, фінанси, право. – 2022. – № 6. – С. 58–65.
18. Кравець Р. П. Експортно-імпортна спеціалізація регіонів ЄС / Р. П. Кравець // Економічний вісник університету. – 2022. – № 3. – С. 91–97.
19. Крупка М. І. Геоінформаційні технології в аналізі європейської торгівлі / М. І. Крупка // Економічний форум. – 2023. – № 1. – С. 71–76.
20. Ларіонов В. І. Політика інституційної адаптації торговельних регіонів ЄС / В. І. Ларіонов // Регіональні перспективи. – 2021. – № 4. – С. 22–29.
21. Литвин О. А. Європейські торговельні хаби в умовах цифрової трансформації / О. А. Литвин // Міжнародна економіка. – 2023. – № 2. – С. 51–57.
22. Литвинова І. А. Глобальні тренди зовнішньої торгівлі ЄС / І. А. Литвинова // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2022. – № 7. – С. 34–40.

23. Міщенко Л. О. Вплив цифровізації на трансформацію торгівлі в ЄС / Л. О. Міщенко // Інноваційна економіка. – 2023. – № 1. – С. 29–35.
24. Назарук О. Г. Розвиток торговельних зв'язків ЄС з країнами Східного партнерства / О. Г. Назарук // Геополітика і екогеодинаміка регіонів. – 2023. – № 2. – С. 56–63.
25. Пастернак С. І. Інновації в логістиці Європейського Союзу / С. І. Пастернак // Логістика: проблеми і рішення. – 2022. – № 5. – С. 77–84.
26. Піддубна Л. В. Діджиталізація внутрішньої торгівлі ЄС / Л. В. Піддубна // Цифрова економіка і суспільство. – 2023. – № 4. – С. 102–108.
27. Пушкар А. О. Кластерна структура торговельного простору ЄС / А. О. Пушкар // Теорія та практика суспільного розвитку. – 2023. – № 1. – С. 15–20.
28. Савчук О. Р. Зовнішня торгівля ЄС: тенденції та прогнози / О. Р. Савчук // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2023. – № 2. – С. 122–129.
29. Сітнікова Ю. В. Просторовий вимір регіональної торгівлі в ЄС / Ю. В. Сітнікова // Наукові праці ЧНУ ім. Ю. Федьковича. – 2022. – Вип. 319. – С. 84–91.
30. Ткаченко М. І. ЄС у глобальній економіці: роль інноваційної торгівлі / М. І. Ткаченко // Економічний дискурс. – 2022. – № 6. – С. 67–74.
31. Федорчук Н. І. Вплив пандемічних і геополітичних чинників на торгівлю ЄС / Н. І. Федорчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2023. – № 153. – С. 46–53.
32. Чмелик В. М. Митна інтеграція як складова торговельної політики ЄС / В. М. Чмелик // Фінансово-економічний простір. – 2023. – № 2. – С. 25–30.
33. European Commission – DG Trade. EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). – Brussels, 2017. – 4 p.

34. European Commission. Annual Report on the EU Trade Policy Implementation – 2023. – Brussels: European Commission, 2023. – 82 p.
35. European Commission. Global Gateway. Sustainable and trusted connections for people and the planet. – Brussels, 2021. – 3 p.
36. European Commission. The European Green Deal: Communication from the Commission (COM(2019) 640 final). – Brussels, 2019. – 24 p.
37. European Commission. Trade and Sustainable Development – 2022. – Brussels: DG Trade, 2022. – 64 p.
38. Eurostat. Внутрішня та зовнішня торгівля країн ЄС – 2023 // Eurostat Statistical Books. – Luxembourg: Publications Office of the EU, 2024. – 146 p.
39. International Monetary Fund. Regional Economic Outlook: Europe. – Washington, DC, October 2023.
40. OECD. Digital Economy Outlook 2022. – Paris: OECD Publishing, 2022.
41. Reid A., Steward F., Miedzinski M. Aligning smart specialisation with transformative innovation policy: lessons for implementing challenge led missions in smart specialisation. – Luxembourg: Publications Office of the EU, 2023. – 66 p.
42. Regulation (EU) No 1315/2013 of 11 December 2013 on Union guidelines for the development of the trans-European transport network (TEN-T) // Official Journal of the EU. – 2013. – L 348. – P. 1–128.
43. European Commission. EU Regional Competitiveness Index 2.0 – 2022 edition.
44. Regulation (EU) 2021/694 of 29 April 2021 establishing the Digital Europe Programme // Official Journal of the EU. – 2021. – L 166. – P. 1–34.
45. Regulation (EU) 2023/956 of 10 May 2023 establishing a carbon border adjustment mechanism // Official Journal of the EU. – 2023. – L 130. – P. 52–104.
46. UNCTAD. Digital Economy Report 2023. – Geneva: United Nations, 2023.

47. UNCTAD. World Investment Report 2023. – Geneva: United Nations, 2023.
48. World Bank. Connecting to Compete 2023: Trade Logistics in an Uncertain Global Economy. – Washington, DC: World Bank, 2023. – 208 p.
49. World Trade Organization. World Trade Report 2023: Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future. – Geneva: WTO, 2023.
50. World Trade Organization. World Trade Statistical Review 2023. – Geneva: WTO, 2023.