Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

До захисту допущено кафедрою міжнародних економічних відносин та логістики протокол №____ від _____
завідувач кафедри _____ Анна ЗАЙЦЕВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
здобувача першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

МІСЦЕ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ФОРМУВАННІ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Спеціальність (спеціалізація) 292 Міжнародні економічні відносини
Освітня програма Міжнародні економічні відносини

Здобувач  Валерія РОЖКОВА

Науковий керівник  Олена ХАНОВА

Харків – 2026

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики
Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та логістики
Анна ЗАЙЦЕВА
_____

«____» _____2025 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Рожковій Валерії Василівні

1. Тема роботи

Місце Європейського Союзу у формуванні сучасної системи світової торгівлі

керівник роботи: к.геогр.н., доцент Ханова О.В.,

затверджені наказом по університету від 14.11.2025 року №4001-5/4122

2. Строк подання студентом роботи 10.05.2026 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

розглянути теоретичні основи формування сучасної системи світової торгівлі; дослідити роль Європейського Союзу як суб’єкта світової торговельної системи; проаналізувати динаміку зовнішньої торгівлі Європейського Союзу; оцінити географічну структуру торговельних зв’язків Європейського Союзу. визначити сучасні тенденції та ключові виклики торговельної політики Європейського Союзу в умовах глобальних трансформацій.

План роботи:

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретичні засади дослідження місця Європейського Союзу у світовій торгівлі
2.	Особливості ролі Європейського Союзу у формуванні сучасної системи світової торгівлі

5. Дата видачі завдання 01.12.2025 р.

Студент  Валерія РОЖКОВА

Керівник роботи  Олена ХАНОВА

АНОТАЦІЯ

Рожкова В.В. Економічна роль Європейського Союзу у формуванні сучасних світових торговельних потоків: кваліфікаційна робота бакалавра [Рукопис]. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2026. 85 с.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена дослідженню механізмів впливу Європейського Союзу на становлення та розвиток сучасної архітектури світової торгівлі. Визначено теоретико-інституційні засади торговельної діяльності ЄС та проведено комплексний аналіз трансформації торговельної структури об'єднання під впливом глобальних викликів протягом 2010-2024 років. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків; містить таблиці, рисунки, список використаних джерел з 32 найменувань.

У першому розділі досліджено теоретичні підходи до формування системи світової торгівлі, еволюцію становлення торговельно-економічної політики ЄС та роль ЄС як суб'єкта, що визначає сучасні правила та стандарти торговельно-економічної політики.

У другому розділі здійснено ретроспективний аналіз динаміки зовнішньої торгівлі ЄС у 2010-2024 рр., виявлено закономірності товарної та географічної диверсифікації потоків, оцінено вплив геоекономічних криз на стійкість торговельної позиції ЄС у світовій торгівлі.

Ключові слова: світова торгівля, Європейський Союз (ЄС), інституційна структура, експорт, імпорт, товарна структура, баланс зовнішньоторговельного обороту, географічна структура, геоекономічні кризи, глобальні виклики, «зелена» трансформація, цифрова трансформація.

ANNOTATION

Rozhkova Valeriia. The Economic Role of the European Union in the Formation of Modern World Trade Flows: Bachelor's Qualification Thesis [Manuscript]. Kharkiv: V. N. Karazin Kharkiv National University, 2026. 85 p.

The bachelor's qualification thesis is devoted to the study of the mechanisms of the European Union's influence on the formation and development of the modern architecture of world trade. The research defines the theoretical and institutional foundations of the EU's trade activities and provides a comprehensive analysis of the transformation of the union's trade structure under the influence of global challenges during 2010-2024. The thesis consists of an introduction, two chapters, conclusions; it includes tables, figures, and a list of 32 sources.

The first chapter explores theoretical approaches to the formation of the world trade system, the evolution of the EU's trade and economic policy, and the role of the EU as an entity that defines modern rules and standards of trade and economic policy.

The second chapter provides a retrospective analysis of the dynamics of EU foreign trade in 2010-2024, identifies patterns of commodity and geographical diversification of flows, and assesses the impact of geo-economic crises on the stability of the EU's trade position in world trade.

Keywords: world trade, European Union (EU), institutional structure, export, import, commodity structure, balance of foreign trade turnover, geographical structure, geo-economic crises, global challenges, «green» transformation, digital transformation.

ЗМІСТ

Вступ 6

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження місця Європейського Союзу у світовій торгівлі 9

1.1. Теоретичні основи формування сучасної системи світової торгівлі 9

1.2. Європейський Союз як суб'єкт світової торговельної системи 15

Висновки до першого розділу 24

Розділ 2. Особливості ролі Європейського Союзу у формуванні сучасної системи світової торгівлі 25

2.1. Динаміка зовнішньої торгівлі Європейського Союзу у 2010-2024 рр. 25

2.2. Географічна структура торговельних зв'язків ЄС 37

2.3. Сучасні тенденції та виклики торговельної політики ЄС в умовах глобальних трансформацій 44

Висновки до другого розділу 57

Висновки 59

Список використаних джерел 61

Додатки 66

ВСТУП

Обґрунтованість актуальності обраної теми. Європейський Союз є одним з ключових об'єднань у глобальній економіці, а його торговельна політика має значний вплив на формування сучасної архітектури світової торгівлі. В умовах глобальних трансформацій та геоекономічних криз ЄС є суб’єктом, який визначає міжнародні стандарти торгівлі. Відповідно, аналіз торгівельної політики ЄС має стратегічно вагоме значення і підкреслює актуальність дослідження його місця у світових торговельних потоках. Зовнішня торгівля забезпечує значну частку економіки країн-членів ЄС, проте водночас стикається з такими викликами, як необхідність диверсифікації ринків збуту та товарної структури в період криз та економічної нестабільності.

Економічна стійкість та розвиток є центральними аспектами торговельної політики ЄС, особливо у період 2010-2024 років, що характеризувався значними змінами та викликами для системи світової торгівлі. Впровадження механізмів «зеленої» та цифрової трансформації стало основною відповіддю ЄС на глобальні виклики кліматичних змін. Застосування санкції по відношенню до росії та пошук нових партнерів через ускладнення торговельних потоків з Великобританією слугувало змінами у технологічному та логістичному аспекті торговельних потоків ЄС. Це безпосередньо впливає на міжнародні економічні відносини, змінюючи структуру експорту та імпорту на світовому ринку товарів та послуг.

Дослідження місця ЄС у світовій торгівлі важливе для розуміння його впливу на об'єми, структуру та основні напрямки міжнародних торговельних потоків. Аналіз досвіду ЄС у сфері диверсифікації та впровадження інноваційних стандартів сприяє розробці ефективних моделей участі держав у сучасній системі міжнародних економічних відносин та світової торгівельної політики.

Ступінь вивчення проблеми. Еволюція світової торгівлі досліджується у працях зарубіжних науковців, зокрема А. Сміта, Д. Рікардо (класична теорія переваг), Р. Болдуїна, McKinsey (сучасні концепції цифрової глобалізації), Д. Родріка та Е. Райнгарта (стратегічна торгівля).

В українському науковому дискурсі питання торгівельної політики ЄС висвітлюється у роботах Л. Антонюк (міжнародна конкурентоспроможність), В. Копійки (інституційна система та історія ЄС), Т. Циганкової (глобальна торговельна політика).

Метою кваліфікаційної роботи є визначення місця та ролі Європейський Союз у формуванні сучасної системи світової торгівлі. Відповідно до поставленої мети завданнями роботи є:

– розглянути теоретичні основи формування сучасної системи світової торгівлі;

– дослідити роль Європейського Союзу як суб’єкта світової торговельної системи;

– проаналізувати динаміку зовнішньої торгівлі Європейського Союзу;

– оцінити географічну структуру торговельних зв’язків Європейського Союзу.

– визначити сучасні тенденції та ключові виклики торговельної політики Європейського Союзу в умовах глобальних трансформацій.

Об’єктом дослідження є процес розвитку сучасної системи світової торгівлі в умовах глобалізації та економічної інтеграції..

Предметом дослідження є напрями та інструменти впливу Європейського Союзу на розвиток сучасної системи світової торгівлі.

Методи дослідження: У роботі використано загальнонаукові методи, зокрема аналіз, синтез, узагальнення, індукцію та дедукцію – для теоретичного обґрунтування ролі Європейського Союзу в системі світової торгівлі та систематизації факторів її розвитку. Для обробки статистичних даних застосовано табличний і графічний методи аналізу, а також методи регресійного та порівняльного аналізу для визначення динаміки торговельних потоків ЄС у період 2010-2024 років. Також використано елементи логічного

моделювання, структурного аналізу, аналізу документів, законодавчих актів і офіційної статистики урядових інституцій ЄС.

Інформаційна база дослідження. Основними джерелами емпіричної інформації виступають офіційні веб-портали інституцій ЄС такі, як European Parliament, European Commission, Council of the EU, а також дані Світової організації торгівлі (WTO), статистичні бази (Trade Map, Eurostar, Statistisches Bundesamt (Destatis)), аналітичні звіти, нормативно-правові документи, публікації наукових видань.

Структура і обсяг. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків, додатків; містить 85 сторінок тексту, 26 рисунків, 3 таблиці. Список джерел містить 32 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІСЦЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ

1.1. Теоретичні основи формування сучасної системи світової торгівлі

Міжнародна торгівля – це важливий елемент функціонування та розвитку як окремої країни, так і світу в цілому. Кожна держава розвивається завдяки ефективній системі господарських зв'язків з економіками інших країн в умовах обмінів товарами та послугами на глобальному рівні.

Міжнародна торгівля – це історично одна з перших форм міжнародних економічних зв'язків, яку можна розглядати у двох аспектах: операційному та державно-політичному. За операційним аспектом, міжнародна торгівля – це безпосередній обмін товарами та послугами між суб'єктами різних держав. Він охоплює рух продукції (ліцензій, ноу-хау), контрактну роботу, логістику та валютні операції. Предметом з цієї точки зору є організація експортно-імпортних процедур. За державно-політичним аспектом, міжнародна торгівля – це особливий тип суспільних відносин у світовій системі, що виникають між державами в процесі обміну. Ці відносини регулюються нормами міжнародного права (договорами, угодами) і залежать від внутрішньої та зовнішньої політики країн [1].

Еволюція теорій міжнародної торгівлі має довгу історію пошуку оптимальних форм та методів торгових взаємодії між державами, що змінювалися відповідно до розвитку виробничих сил та суспільних потреб на взаємовідносин (Додаток А, таблиця А.1) [2].

Першим теоретичним обґрунтуванням міжнародної торгівлі слугував меркантилізм, що панував у XVII-XVIII ст. Представники цієї школи (Т. Мен, А. Монкретьєн) розглядали світ у статиці та вважали, що загальне багатство є фіксованим, а вимірюється воно запасами золота та срібла. Вони схилялися до думки, що збагачення однієї нації можливе лише через збиткованість іншої.

Державна політика меркантилізму була спрямована на стимулювання експорту для припливу металів та обмеження імпорту (особливо предметів розкоші) для забезпечення позитивного сальдо. Меркантилісти були першими, хто описали прототип платіжного балансу, проте вони не врахували можливості загального економічного зростання через розширення ринків.

На зміну меркантилізму прийшла класична школа. Адам Сміт у 1776 році заклав фундамент теорії абсолютної переваги, критикуючи накопичення золота як хибну мету. За Смітом, багатство – це здатність економіки виробляти кінцеві товари. Країна повинна спеціалізуватися на випуску продукції, де її витрати абсолютно нижчі за витрати партнера. Це перетворило торгівлю на «гру з позитивним результатом», де виграють усі учасники.

Давид Рікардо у 1817 поглибив ці погляди, сформулювавши закон порівняльних переваг. Він довів, що навіть якщо країна не має абсолютної переваги в жодному товарі, торгівля все одно вигідна, якщо вона спеціалізується на товарах із найменшими альтернативними витратами. Теорія Рікардо ґрунтувалася на трудовій вартості та припущенні про повну зайнятість. Пізніше Дж. С. Міль доповнив це вчення теорією взаємного попиту і пояснив, як світові ціни встановлюються в проміжку між внутрішніми цінами країн-партнерів.

У XX столітті Е. Хекшер та Б. Олін змістили акцент із продуктивності праці на наділеність ресурсами. Згідно з їх переконаннями, порівняльна перевага виникає через різну забезпеченість країн такими факторами виробництва, як капітал, праця, земля. Сутність цієї теорії полягає у тому, що країна експортує ті товари, для виробництва яких використовуються надлишкові ресурси, та імпортує капітало чи трудомісткі товари, ресурси для яких є дефіцитними всередині країни.

Наприкінці XX століття фокус змістився на умови, за яких відбувається обмін. Монетаристська/неоліберальна школа обґрунтувала, що фундаментом торгівлі є макроекономічна стабільність. Вона стала основою «Вашингтонського консенсусу» щодо лібералізації ринків. Паралельно

інституційна та неоінституційна школи довели, що обсяги торгівлі залежать від якості прав власності та трансакційних витрат. На противагу їм, структурна (марксистська) школа висунула теорію «нерівного обміну», розглядаючи торгівлю як засіб експлуатації бідних країн. У відповідь на ці виклики виник неомеркантилізм, який виправдовує стратегічну підтримку державою високотехнологічних галузей.

Класичні теорії не могли пояснити торгівлю між країнами з однаковою наділеністю ресурсами (наприклад, всередині ЄС). Це зумовило появу теорій, заснованих на ефекті масштабу та монополістичній конкуренції. У цих моделях торгівля вигідна, оскільки дозволяє фірмам спеціалізуватися на вужчому асортименті. Тим самим підприємства мають змогу знижувати середні витрати виробництва та пропонувати споживачам більше розмаїття товарів. Завдяки міжнародній інтеграції національні ринки об'єднуються у глобальні. Ці зміни долають обмеження внутрішньої ємності ринку та сприяють економічній ефективності навіть за відсутності вихідних природних переваг. Завершальним етапом стала цифрова глобалізаційна школа, яка розглядає торгівлю як глобальний обмін цифровими потоками та даними, що додатково знецінює фізичні кордони та розширює можливості для торгівлі.

Система показників світової торгівлі базується на комплексному аналізі чотирьох фундаментальних аспектів, що дозволяють оцінити масштаби та якість зовнішньоекономічної взаємодії (Таблиця 1.1). Вона охоплює кількісні параметри обсягів (експорт, імпорт, обіг), якісний розподіл торговельних потоків через товарну, географічну, видову та інституціональну структури, а також динамічні характеристики, що відображають темпи росту та приросту цих показників у часі. Підсумковим елементом системи є аналіз результативності, що включає сальдо торгового балансу, оцінку «умов торгівлі» та рівень відкритості економіки через відповідні квоти, що в сукупності дозволяє визначити ефективність інтеграції суб'єкта у глобальний ринок.

Таблиця 1.1

Структура світової торгівлі за основними показниками

Показники обсягів	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
Експорт	Товарна структура	Темпи росту та приросту відповідних показників	Сальдо торгового балансу
Імпорт	Географічна структура		Сальдо балансу послуг та некомерційних операцій
Зовнішньоторговий обіг	Видова структура		«Умови торгівлі»
Фізичний обсяг торгівлі	Інституціональна структура		Обсяг експорту, імпорту та зовнішньоторгового обігу на душу населення
Генеральна торгівля			Експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квоти
Спеціальна торгівля			

Джерело: [3]

Товарна структура сучасної світової торгівлі визначає питому вагу окремих груп товарів у загальному світовому товарообігу. Традиційно її поділяють на такі основні категорії [4]:

– Продукція обробної промисловості: машини, транспортні засоби, обладнання, побутова електроніка та хімічна продукція.

– Паливно-енергетичні ресурси: нафта, природний газ, вугілля та нафтопродукти.

– Сировина та метали: руди, чорні та кольорові метали, текстильна сировина, каучук.

– Продовольчі товари: сільськогосподарська продукція, напої та тютюнові вироби.

– Послуги: транспортні, фінансові, страхові, телекомунікаційні та інтелектуальні сервіси.

Структура світової торгівлі за методами та формами реалізації описує канали та механізми, через які товари потрапляють від продавця до покупця [4]:

– Традиційна торгівля: класичні експортно-імпортні операції за прямими контрактами (купівля-продаж).

– Торгівля в межах кооперації: обмін вузлами, деталями та послугами між суб'єктами, що пов'язані спільним виробничим процесом (наприклад, між транснаціональними корпораціями).

– Зустрічна торгівля: операції, що передбачають зворотне постачання товарів (бартер, зустрічні закупівлі, компенсаційні угоди, кліринг, офсет).

– Консигнаційна торгівля: продаж товарів зі складу посередника за кордоном, при якому власник зберігає право власності на товар до моменту його продажу кінцевому споживачу.

Світовий ринок функціонує через спеціалізовані інституційні форми, кожна з яких обслуговує певні групи товарів [4]:

– Міжнародні товарні біржі: центри гуртової торгівлі масовими, якісно однорідними товарами (зерно, метали, цукор, кава).

– Міжнародні аукціони: форма торгів для продажу унікальних товарів або товарів зі специфічними властивостями (хутро, коні, квіти, антикваріат).

– Міжнародні тендери (торги): конкурсна форма відбору постачальників, що застосовується переважно для закупівлі складного обладнання або виконання інженерних робіт.

– Міжнародні виставки та ярмарки: майданчики для демонстрації зразків, обміну інформацією та налагодження прямих ділових контактів.

Глобальна торговельна система сьогодні перебуває на етапі глибокої трансформації, що зумовлено поєднанням хронічної геополітичної нестабільності, наслідків пандемії та структурних зрушень у міжнародних економічних відносинах [5]. Ці процеси, разом із поглибленням вертикальної спеціалізації та гострою боротьбою за ресурси, суттєво змінили сучасну

географію світової торгівлі та змусили держави переглянути усталені моделі взаємодії. Попри активну діяльність СОТ та розширення мережі регіональних торговельних блоків, що стимулюють лібералізацію ринків, сучасна міжнародна взаємодія супроводжується новими викликами для зовнішньоекономічної безпеки країн [6].

Динаміку цих змін визначає низка факторів, серед яких першочергове значення мають інституційно-економічні умови. Вони проявляються через поглиблення міжнародного поділу праці та активізацію транснаціональних корпорацій, що відбувається на фоні різного рівня економічної свободи та якості людського капіталу в різних регіонах світу. Паралельно з цим технологічна трансформація та науково-технічний прогрес зумовлюють появу нових високотехнологічних галузей, стимулюючи оновлення основного капіталу та створюючи унікальні конкурентні переваги завдяки підвищенню загальної ефективності діяльності [6].

Важливим вектором розвитку залишаються процеси лібералізації та інтеграції, що передбачають поетапне усунення тарифних і нетарифних обмежень, розвиток спільних ринків та митних союзів із уніфікованими правилами для зовнішніх партнерів. Водночас ресурсний та геополітичний потенціал, що базується на природно-географічних умовах, продовжує визначати базову спеціалізацію держав, тоді як вихід на арену нових індустріальних країн поступово змінює глобальний баланс сил.

Окрім масштабних макроекономічних чинників, міжнародний обмін суттєво обмежується жорсткою системою технічних, санітарних та адміністративних норм. Вимоги до безпеки обладнання, специфічне маркування товарів та суворі екологічні стандарти виконують не лише захисну функцію, а й дедалі частіше виступають інструментом нетарифного регулювання сучасних торговельних потоків. Такі бар'єри безпосередньо впливають на логістику та контрактну роботу, стаючи невід'ємною частиною державно-політичного аспекту світової торгівлі [7].

Таким чином, сучасна система світової торгівлі формується під впливом як економічних, так і інституційних факторів, що зумовлює зростання ролі інтеграційних об’єднань, серед яких особливе місце займає Європейський Союз.

1.2. Європейський Союз як суб’єкт світової торговельної системи

Європейський Союз (ЄС) виступає потужною силою у формуванні глобальної економічної та торгівельної архітектури, зокрема, через активну участь у діяльності міжнародних економічних організацій. ЄС є ключовим учасником СОТ, Великої двадцятки (G20), Міжнародного валютного фонду та Світового банку, де він відстоює принципи відкритої та регульованої міжнародної торгівлі.

Європейська інтеграція представляє собою складний соціально-економічний процес налагодження тісного співробітництва між європейськими державами, що характеризується поступовим делегуванням національних повноважень на наднаціональний рівень з метою реалізації спільних інтересів.

Однією з ключових складових інтеграції в Європейському Союзі (ЄС) є розуміння торговельно-економічних теорій, що стоять в її основі. Розвиток інтеграційних процесів торгівлі у ЄС базується на концепціях та підходах з галузі економіки. У цьому розділі ми розглянемо три основні теорії, табл.1.2..

Таблиця 1.2

Основні теорії інтеграції ЄС

Назва теорії	Сутність	Вплив на інтеграцію ЄС
Теорія економічних інтересів	Інтеграція відбувається тоді, коли країни реалізують спільні інтереси через зниження бар'єрів. Наприклад, вигода від зниження торговельних бар'єрів стимулює економічне зростання.	Дозволяє компаніям використовувати великий внутрішній ринок ЄС, знижувати витрати на одиницю продукції та спільно вирішувати економічні проблеми.

Теорія міжнародної торгівлі (компаративних переваг)	Кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, де вона має порівняльну перевагу (менші витрати у порівнянні з іншими).	Сприяє зростанню ефективності виробництва, підвищенню національного добробуту та розширенню можливостей для бізнесу через ефект масштабу.
Теорія інституцій	Акцентує увагу на ролі правил, норм і інститутів у формуванні та регулюванні економічних та торговельних відносин.	Інститути (Єврокомісія, Рада ЄС, Європарламент) встановлюють правила щодо конкуренції, інтелектуальної власності та забезпечують стабільність розвитку економіки.

Джерело: складено автором за матеріалами [8; 9; 10]

Перша теорія – це теорія економічних інтересів. Згідно з цим підходом, інтеграція відбувається тоді, коли країни реалізують свої взаємні інтереси у спільних економічних та торгівельних відносинах [8].

Наприклад, країни можуть отримати вигоду від зниження торгівельних бар'єрів, що збільшує обсяги торгівлі та стимулює економічне зростання. Інтеграція підвищує міжнародну конкурентоспроможність компаній. Великий внутрішній ринок ЄС дозволяє компаніям збільшити виробництво і знизити витрати на одиницю продукції. Також вона надає країнам можливості для спільного розвитку та спільного вирішення економічних проблем, що включає в себе спільні програми, інфраструктурні проєкти, інвестиції та інші ініціативи, спрямовані на зміцнення економіки та торговельної політики. Інтеграція також допомагає країнам зменшити ризик економічних криз та зовнішніх загроз. Спільна валютна зона, така як Єврозона, забезпечує додаткову стабільність і захист від коливань на фінансових ринках.

У контексті ЄС теорія економічних інтересів підкреслює важливість спільних ринків, зон вільної торгівлі, спільних інвестицій та інших ініціатив, спрямованих на зміцнення економіки та просування взаємовигідних відносин між країнами-членами.

Друга теорія – теорія міжнародної торгівлі. Основою цієї теорії є розгляд вигоди, які країни отримують від торгівлі товарами та послугами. Візьмемо до

уваги компаративну перевагу (теорія порівняльних переваг). Відома теорема Девіда Рікардо, яка пояснює те, що кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, в якій вона має компаративну перевагу, а саме здатність виробляти товари з меншими витратами у порівнянні із іншими країнами [9].

Також до теорії міжнародної торгівлі відноситься закон одночасного попиту та пропозиції. Це економічний закон, який пояснює взаємодію між продавцями (виробниками) товару та покупцями (споживачами) цього товару у процесі здійснення угод з купівлі-продажу товарів. Цей теоретичний закон, який використовує певні припущення, наприклад, на величину попиту та пропозиції впливає лише ціна. Однак у реальному житті на попит і пропозицію впливають також інші нецінові фактори. Наприклад, на попит можуть впливати споживчі вподобання, наявність товарів-замінників, загальний рівень доходів покупців, кількість покупців на ринку, споживчі очікування та інші фактори. З іншого боку, на пропозицію можуть впливати ціни на фактори виробництва, рівень технологій, податки та субсидії, кількість продавців на ринку, інфляція, соціальні та політичні очікування та інші фактори [8]. Ця теорія стверджує, що міжнародна торгівля збільшує ефективність виробництва і підвищує національний добробут. У контексті ЄС внутрішній ринок заохочує більше торгівлі між європейськими країнами. Спільний ринок дозволяє країнам отримувати вигоду від ефекту масштабу, знижувати витрати і розширювати можливості для бізнесу та споживачів.

Третя теорія – теорія інституцій. Вона є важливою для розуміння процесу інтеграції в Європейському Союзі та впливу інститутів на економічний розвиток. Вона акцентує увагу на ролі правил, норм і інститутів у формуванні та регулюванні економічних та торговельних відносин в ЄС. Інституції встановлюють правила щодо конкуренції, інтелектуальної власності, охорони споживачів та інші аспекти, які впливають на бізнес та інвестиції. Якщо інституції ефективні та стабільні, то це сприяє розвитку економіки [10].

Теорія інституцій вказує на важливість норм і стандартів, які визначають якість товарів та послуг, а також права та обов'язки підприємств та споживачів. ЄС активно регулює стандарти в різних галузях, що допомагає забезпечити високий рівень якості та безпеки для споживачів. Теорія інституцій також розглядає, як інституції адаптуються до змін в економічних та соціальних умовах та як вони можуть бути більш гнучкими та ефективними у вирішенні нових викликів та проблем, таких як економічні кризи чи зміни в торговельних умовах.

Для розуміння еволюції ЄС як інтеграційного об'єднання також доцільно використати теоретичну модель, запропоновану угорським економістом Белою Балассою, який виділив п'ять стадій економічної інтеграції [11]:

1. Зона вільної торгівлі – скасування митних тарифів і кількісних обмежень у торгівлі між країнами.
2. Митний союз – встановлення єдиного митного тарифу щодо третіх країн.
3. Спільний ринок – вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили.
4. Економічний союз – координація економічної політики, створення спільної валюти, єдиного ринку.
5. Повна економічна і політична інтеграція – об'єднання в наднаціональне утворення з єдиними політичними інститутами.

Український академік Ю. Пахомов розширює цю класифікацію та зазначає, що «європейська модель інтеграції є найбільш комплексною та глибокою серед усіх існуючих моделей регіональної економічної інтеграції». На його думку, успішність європейської інтеграції пояснюється поєднанням економічних стимулів із політичною волею та спільними цінностями [12].

Інституційна архітектура ЄС проявляється у взаємодії основних інституцій: Європейської комісії, Ради ЄС та Європейського парламенту. Центральну роль у формуванні та реалізації торговельної політики відіграє Європейська комісія, яка веде переговори щодо укладання міжнародних

торговельних угод, представляє інтереси Союзу в міжнародних організаціях та контролює виконання прийнятих рішень. Водночас Рада Європейського Союзу та Європейський парламент беруть участь у затвердженні відповідних рішень і здійснюють політичний та нормативний контроль. Така система забезпечує баланс між наднаціональним управлінням і інтересами держав-членів [13; 14; 15].

Слід зазначити, що торговельна політика ЄС базується на правилах багатосторонньої торговельної системи. У лютому 2021 року було прийнято нову торговельну стратегію ЄС «Відкрита, стала та рішуча торговельна політика» («An Open, Sustainable, and Assertive Trade Policy»), яка ґрунтується на принципах відкритості та справедливості у торгівлі, проте передбачає необхідність впровадження концепції «відкритої стратегічної автономії». Це означає, що розвиток багатостороннього співробітництва залишається пріоритетом ЄС, водночас за необхідності ЄС буде здійснювати захист своїх інтересів та цінностей самостійно [16].

Важливим аспектом глобального економічного впливу ЄС є так званий «Брюссельський ефект» або здатність ЄС поширювати свої регуляторні стандарти на глобальному рівні. Як зазначає Бредфорд, «ЄС має унікальну здатність регулювати глобальні ринки через свої правила, оскільки іноземні компанії часто адаптують свої глобальні практики до європейських стандартів». Це особливо помітно у сферах захисту прав споживачів, конкурентної політики, захисту даних та екологічних стандартів [17].

Важливим інструментом реалізації торговельної політики Європейського Союзу є поєднання тарифних і нетарифних методів регулювання, які застосовуються комплексно. До тарифних інструментів належить Єдиний митний тариф, що використовується для регулювання імпорту товарів через зовнішні кордони ЄС і є спільним для всіх держав-членів. Ставки мита диференціюються залежно від виду продукції та країни походження, що дозволяє гнучко впливати на торговельні потоки. Ціллями запровадження митних зборів є підвищення вартості імпортних товарів і підтримка

національних виробників; забезпечення значних надходжень до бюджету ЄС; зменшення обсягів імпорту та обмеження відтоку фінансових ресурсів за кордон; а також стимулювання розвитку окремих галузей і регіонів через надання сприятливих тарифних режимів.

Поряд із тарифними заходами активно застосовуються нетарифні методи регулювання, до яких належать квоти, ліцензування, експортні та внутрішні субсидії, антидемпінгові заходи, правила походження товарів, контроль експорту продукції подвійного призначення, а також економічні санкції та заходи підтримки експорту. Ці інструменти дозволяють більш точно регулювати зовнішньоторговельні операції, захищати внутрішній ринок від недобросовісної конкуренції, а також реагувати на порушення міжнародних торговельних домовленостей. Таким чином, поєднання тарифних і нетарифних методів, рис. 1, формує цілісну систему регулювання зовнішньої торгівлі ЄС, що забезпечує баланс між відкритістю економіки та необхідністю захисту внутрішніх економічних інтересів.

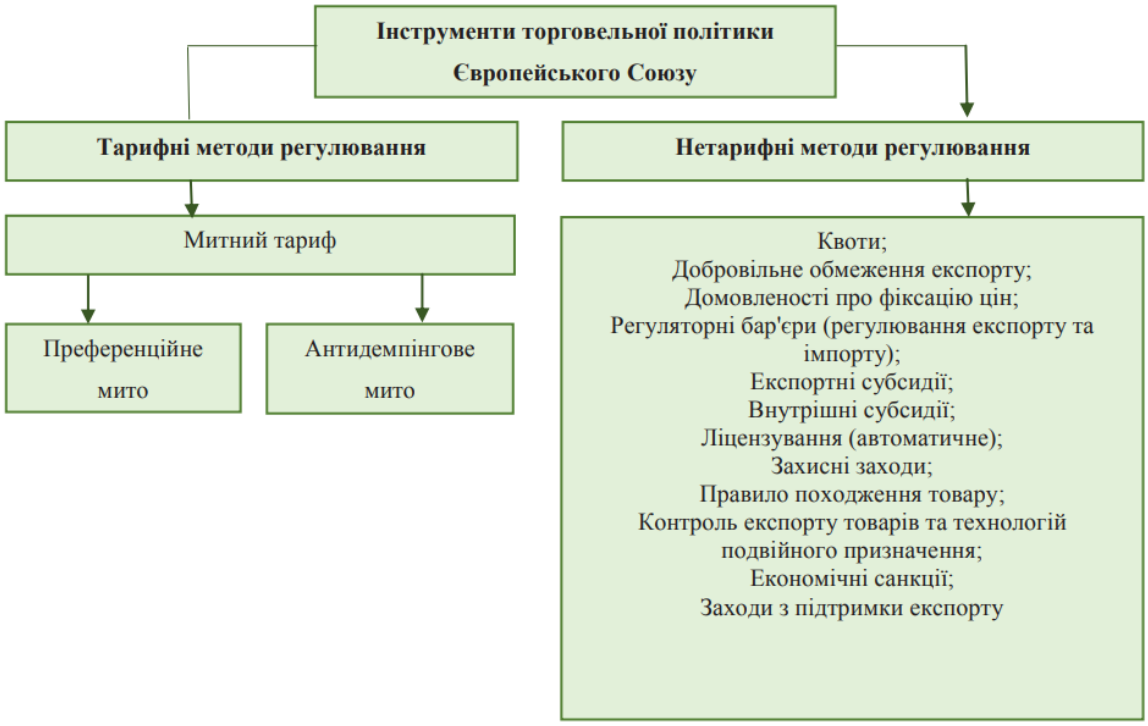


Рис. 1.1. Інструменти торговельної політики Європейського Союзу.

Джерело: [18]

Спільна торговельна політика (СТП) є фундаментальним інструментом європейської інтеграції, що еволюціонував від простих торговельних бар'єрів до комплексної стратегії в межах сучасного Євросоюзу. Згідно з Маастрихтським договором, СТП стала основою для формування єдиного голосу Європи на світовій арені, делегуючи право ведення переговорів від імені держав-членів Європейській Комісії. Важливу роль у розвитку цієї політики відіграв Європейський суд справедливості, який своїми рішеннями розширив її межі, дозволивши ЄС адаптуватися до вимог часу. Сьогодні СТП охоплює не лише торгівлю товарами, а й такі критичні сфери, як послуги, інтелектуальна власність та прямі іноземні інвестиції.

Лісабонський договір остаточно закріпив за СТП статус виключної компетенції ЄС, що робить її обов'язковою для виконання всіма країнами-членами без права на сепаратні угоди. Такий підхід забезпечує стабільність внутрішнього ринку та посилює позиції Союзу в переговорах із такими гігантами, як США чи Китай. Автор статті підкреслює, що СТП успішно балансує між національними інтересами та принципами інтернаціоналізму, попри певну критику щодо обмеження суверенітету. Зокрема, включення інвестиційної політики до СТП дозволило Співтовариству самостійно формувати глобальні правила гри, що сприяє економічному процвітанню регіону. Зрештою, ефективність цієї політики підтверджується тим, що ЄС став ключовим гравцем у Світовій організації торгівлі, відстоюючи високі стандарти та вільний обмін [19].

У сфері міжнародної торгівлі ЄС виступає активним прихильником багатосторонньої торговельної системи, заснованої на правилах. У відповідь на кризу СОТ та зростання протекціонізму у світі, ЄС ініціював низку реформ для модернізації СОТ. Як зазначається у звіті Європейської Комісії, ЄС виступає за трирівневу реформу СОТ, що включає оновлення правил міжнародної торгівлі для вирішення нових викликів, таких як цифрова торгівля та промислові субсидії, відновлення ефективної системи

врегулювання спорів та посилення моніторингу торговельної політики країн-членів.

Одночасно ЄС активно розвиває мережу двосторонніх та регіональних торговельних угод, які часто слугують зразком для подібних угод в інших регіонах світу. Торговельні угоди ЄС зазвичай включають не лише положення щодо лібералізації торгівлі, але й зобов'язання щодо сталого розвитку, дотримання трудових прав, захисту навколишнього середовища та гарантування прав інтелектуальної власності. Такий підхід, який називають «вартісно-орієнтованою торговельною політикою», має на меті не лише економічну вигоду, але й просування цінностей та стандартів ЄС у світі.

ЄС активно використовує свою торговельну політику для просування кліматичних цілей. Механізм вуглецевого коригування імпорту (CBAM) є найбільш помітним прикладом такого підходу. Цей механізм, що почав працювати в пілотному режимі з жовтня 2023 року, передбачає стягнення додаткових платежів за імпорт вуглецеємних товарів відповідно до їхнього вуглецевого сліду. Як зазначають дослідники з Брюссельського центру європейських політичних досліджень, «CBAM є прикладом того, як ЄС використовує свою ринкову силу для стимулювання глобальних кліматичних дій» [20].

Впровадження механізму вуглецевого коригування імпорту (CBAM) матиме суттєвий вплив на треті країни, особливо на ті, економіка яких залежить від експорту вуглецеємної продукції, зокрема металургії, цементу та енергетики. Для таких держав це означає необхідність адаптації виробничих процесів до жорсткіших екологічних стандартів ЄС, що може призвести до зростання витрат і зниження конкурентоспроможності на європейському ринку. Водночас CBAM стимулює глобальний перехід до більш екологічно чистих технологій, оскільки країни-експортери зацікавлені у зменшенні вуглецевого сліду своєї продукції для збереження доступу до ринку ЄС. Таким чином, цей механізм виступає не лише інструментом торговельної політики, а й важелем впливу ЄС на екологічну трансформацію світової економіки.

Цифрова трансформація є ще одним напрямком, де ЄС прагне відігравати роль глобального стандартотворця. Стратегія «Цифрове десятиліття Європи» (Europe's Digital Decade), представлена в 2021 році, визначає амбітні цілі щодо цифрової трансформації європейської економіки до 2030 року. Паралельно ЄС розробив комплексну регуляторну рамку для цифрової економіки, що включає Закон про цифрові ринки (Digital Markets Act), Закон про цифрові послуги (Digital Services Act) та Закон про штучний інтелект (AI Act). ЄС став глобальним лідером у формуванні правил для цифрової економіки, встановлюючи стандарти, що впливають на глобальні технологічні компанії та інші юрисдикції. Це підтверджується тим, що багато країн світу, включаючи Бразилію, Індію, Японію та Південну Корею, адаптують свої цифрові регуляції відповідно до європейських моделей.

Така активна регуляторна політика у цифровій сфері забезпечує ЄС значні конкурентні переваги на глобальному рівні. По-перше, встановлення жорстких стандартів для цифрових платформ і технологічних компаній змушує міжнародні корпорації адаптувати свої бізнес-моделі до європейських вимог, що фактично поширює регуляторний вплив ЄС за межі його території. По-друге, формування єдиних правил гри на внутрішньому ринку сприяє розвитку інновацій та підвищенню довіри споживачів до цифрових сервісів. По-третє, ЄС отримує можливість задавати глобальні тренди у сфері регулювання штучного інтелекту, захисту даних та цифрової конкуренції, що зміцнює його позиції як одного з ключових центрів сили у сучасній світовій економіці [21].

Взаємодія з ключовими глобальними економічними гравцями є важливим аспектом ролі ЄС як глобального економічного актора. У відносинах із США ЄС прагне відновити трансатлантичне економічне партнерство після напруженості під час президентства Дональда Трампа. Створення Ради з торгівлі та технологій ЄС-США (TTC) у 2021 році стало важливим кроком у цьому напрямку, забезпечуючи платформу для координації політики щодо

критичних технологій, цифрової економіки та глобальних торговельних викликів [22].

Висновки до першого розділу

1. У першому розділі було досліджено теоретичні засади формування торговельно-економічної політики ЄС, яка базується на поєднанні класичних теорій міжнародної торгівлі та сучасних інституційних підходів. Еволюція ЄС як інтеграційного об’єднання пройшла шлях від зони вільної торгівлі до повної економічної та політичної інтеграції. Це дозволило державам-членам ефективно використовувати ефект масштабу та мінімізувати трансакційні витрати на внутрішньому ринку.

2. Ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності ЄС відіграють науково-технічний прогрес та якість підготовки людського капіталу, які стають головними драйверами інноваційного розвитку. Водночас ефективність реалізації зовнішньоторговельної стратегії ЄС безпосередньо залежить від стабільності інституційної архітектури (Єврокомісії, Ради ЄС та Європарламенту). Ця структура забезпечує високий рівень економічної свободи та впровадження єдиних регуляторних стандартів, відомих як «Брюссельський ефект». Подальший розвиток торговельних відносин ЄС визначається концепцією «відкритої стратегічної автономії», яка спрямована на захист власних економічних інтересів за умов глобальної нестабільності, зберігаючи при цьому відданість принципам вільної та справедливої міжнародної торгівлі.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ РОЛІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ФОРМУВАННІ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Динаміка зовнішньої торгівлі Європейського Союзу у 2010-2024 рр.

Для оцінки динаміки зовнішньої торгівлі Європейського Союзу у 2010-2024 роках проаналізуємо обсяги експорту товарів та послуг.

На рис. 2.1 та додатку Б, таблиця Б.1 наведено динаміку експорту товарів ЄС у 2010-2024 роках, дол. США.

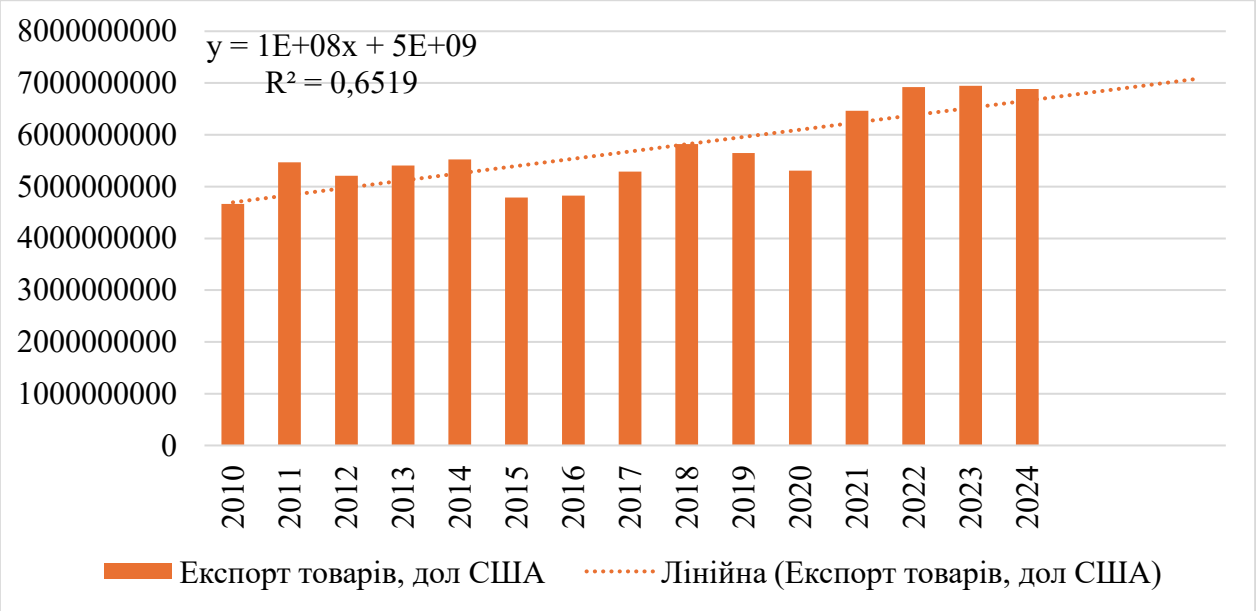


Рис. 2.1. Динаміка експорту товарів ЄС у 2010-2024 роках, дол. США (побудовано автором за даними [23])

Згідно з представленими статистичними даними (рис.2.1), протягом досліджуваного періоду спостерігається нелінійна, проте позитивна тенденція до зростання обсягів експорту у грошовому еквіваленті з 466,4 млрд дол. у 2010 році до 688,7 млрд дол. у 2024 році.

Перший етап (2010-2016 рр.) характеризувався помірною мінливістю: після відновлення у 2011 році відбулося зменшення з локальним мінімумом у 2015 році, що може бути пояснено зміною кон'юнктури на світових ринках та коливанням валютних курсів. Другий етап (2017-2020 рр.) демонструє

поступове нарощування обсягів, яке було тимчасово перерване у 2020 році внаслідок глобальних логістичних обмежень. Найбільш динамічне зростання зафіксовано у постпандемічний період (2021-2023 рр.), коли показники експорту сягнули історичного максимуму – близько 700 млрд дол. США. Станом на 2024 рік спостерігається стабілізація показників на високому рівні, що свідчить про адаптацію економіки ЄС до нових геополітичних умов та збереження потужного експортного потенціалу.

На основі побудованої моделі (рис. 2.1) встановлено висхідний тренд експорту товарів ЄС із середньорічним приростом близько 140,4 млрд дол. США. Значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0{,}6519$ свідчить про помірну щільність зв'язку та підтверджує достовірність обраної лінійної апроксимації для опису динаміки показника.

Розглянемо структуру експорту товарів ЄС за товарними групами, дол. США (рис. 2.2 та додаток Б, таблиця Б.1).

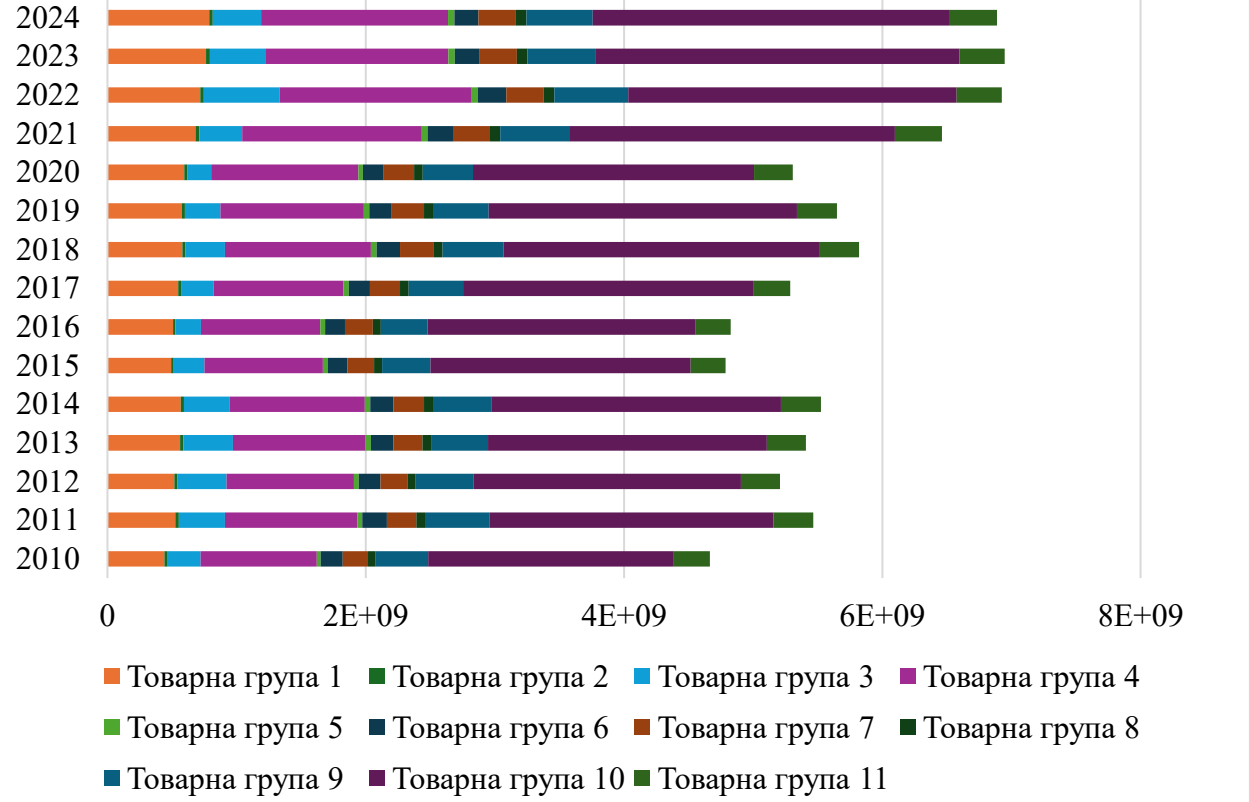


Рис. 2.2. Структура експорту товарів ЄС у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [23])

На основі представлених статистичних даних можна виділити безумовного лідера в експорті товарів – десята група, обсяги якої зросли з 1897,1 млн до 2758,1 млн дол.. Значну позитивну динаміку також продемонструвала четверта група, чий експорт збільшився на 548,4 млн дол., та перша група, яка показала приріст у 78%. Такі показники свідчать про суттєве зміцнення позицій об'єднання у високотехнологічних та агропромислових сегментах ринку.

Одинадцята та дев'ята групи демонструють стійке зростання без різких структурних зсувів, зберігаючи свої ринкові частки на рівні від 371 до 514 млн дол. Водночас найменша інтенсивність змін була виявлена у шостій товарній групаі приріст якої за 14 років склав лише 9,6%. Друга та п'ята групи, попри позитивну тенденцію, залишаються у межах мінімальних значень і станом на 2024 рік не перевищують позначку у 50 млн дол..

На рис. 2.3 та додатку Б, таблиця Б.2 наведено динаміку експорту послуг ЄС у 2010-2024 роках, дол. США.

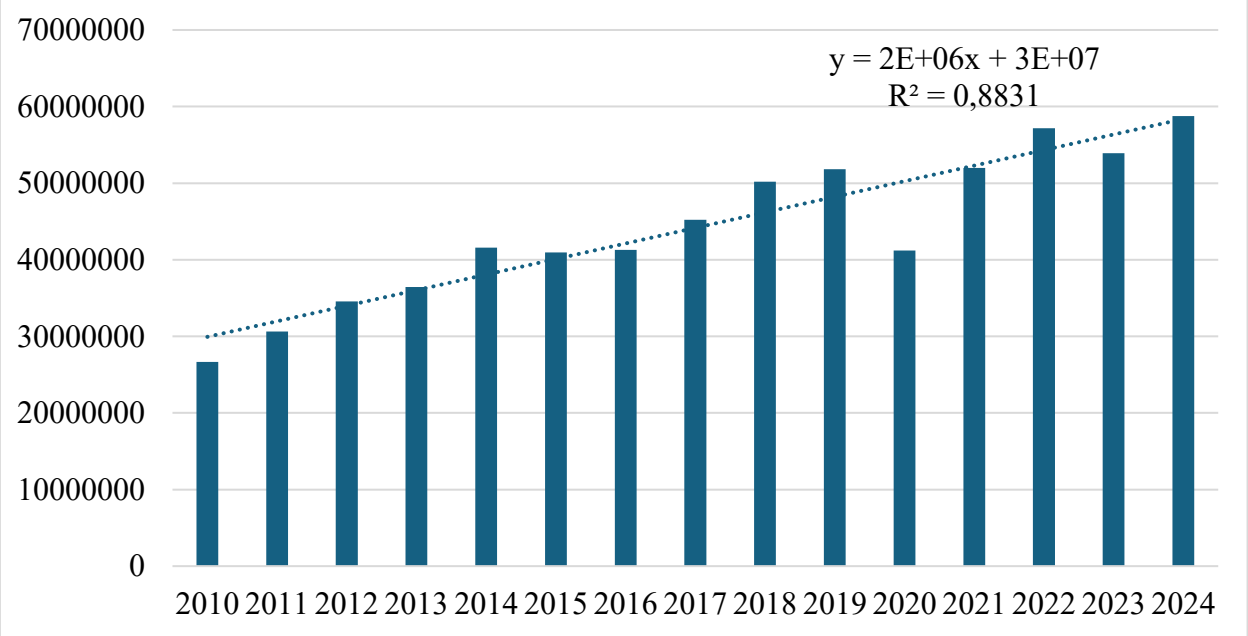


Рис. 2.3. Динаміка експорту послуг ЄС у 2010-2024 роках, дол. США(побудовано автором за даними [23])

Протягом 2010-2024 років загальний експорт послуг Європейського Союзу демонстрував виражену висхідну тенденцію, що підтверджується позитивним нахилом лінії апроксимації на графіку. За досліджуваний період номінальний обсяг експорту зріс з 266,63 млн дол. США до 587,50 млн дол. США, що свідчить про збільшення масштабів сервісної діяльності у понад 2,2 раза. Математична модель розвитку сектору характеризується високим рівнем достовірності ($R^2 = 0,8831$), що вказує на стабільність довгострокового тренду. Попри загальне зростання, динаміка не була лінійною: суттєва рецесія спостерігалася у 2020 році, коли показник знизився до 412,10 млн дол. США порівняно з 518,38 млн у попередньому році. Проте фаза відновлення виявилася інтенсивною, дозволивши експортному сектору вже у 2022 році перевищити докризовий рівень і вийти на нову траєкторію росту. Загальний стан експорту послуг ЄС у 2024 році характеризується досягненням історичного максимуму та високою адаптивністю до глобальних викликів.

На рис. 2.4 та додатку Б, таблиця Б.2 наведено динаміку структури експорту послуг ЄС у 2010-2024 роках, дол. США.

За результатами аналізу структури експорту послуг Європейського Союзу за 2010-2024 роки (рис.2.4) можна виділити групу цифрових та бізнес-лідерів, які стали головним рушієм економіки. Найбільшу частку ринку стабільно займають ділові послуги, обсяг яких зріс із 52,5 до 134,4 млн дол., проте найбільш стрімкий ріст відбувся у сфері ІТ-послуг, що зросли у тринадцять разів. Вагому роль також відіграють фінансові послуги та плата за інтелектуальну власність, які демонструють сталий розвиток протягом усього періоду.

Іншу частину експорту формують сектори, що зазнали значного впливу пандемії у 2020 році: туризм та транспорт. Показники туристичної сфери впали зі 144 млн дол. у 2019 році до 18 млн дол. у 2020 році, проте до 2024 року вона майже повністю відновилася. Транспортні послуги також показали високу стійкість, досягнувши рівня 121 млн дол. станом на кінець періоду. Водночас будівництво, страхування та послуги з переробки товарів

залишаються стабільними найменш вагомішими групами з помірною динамікою в межах від 4 до 53 млн дол. кожна.

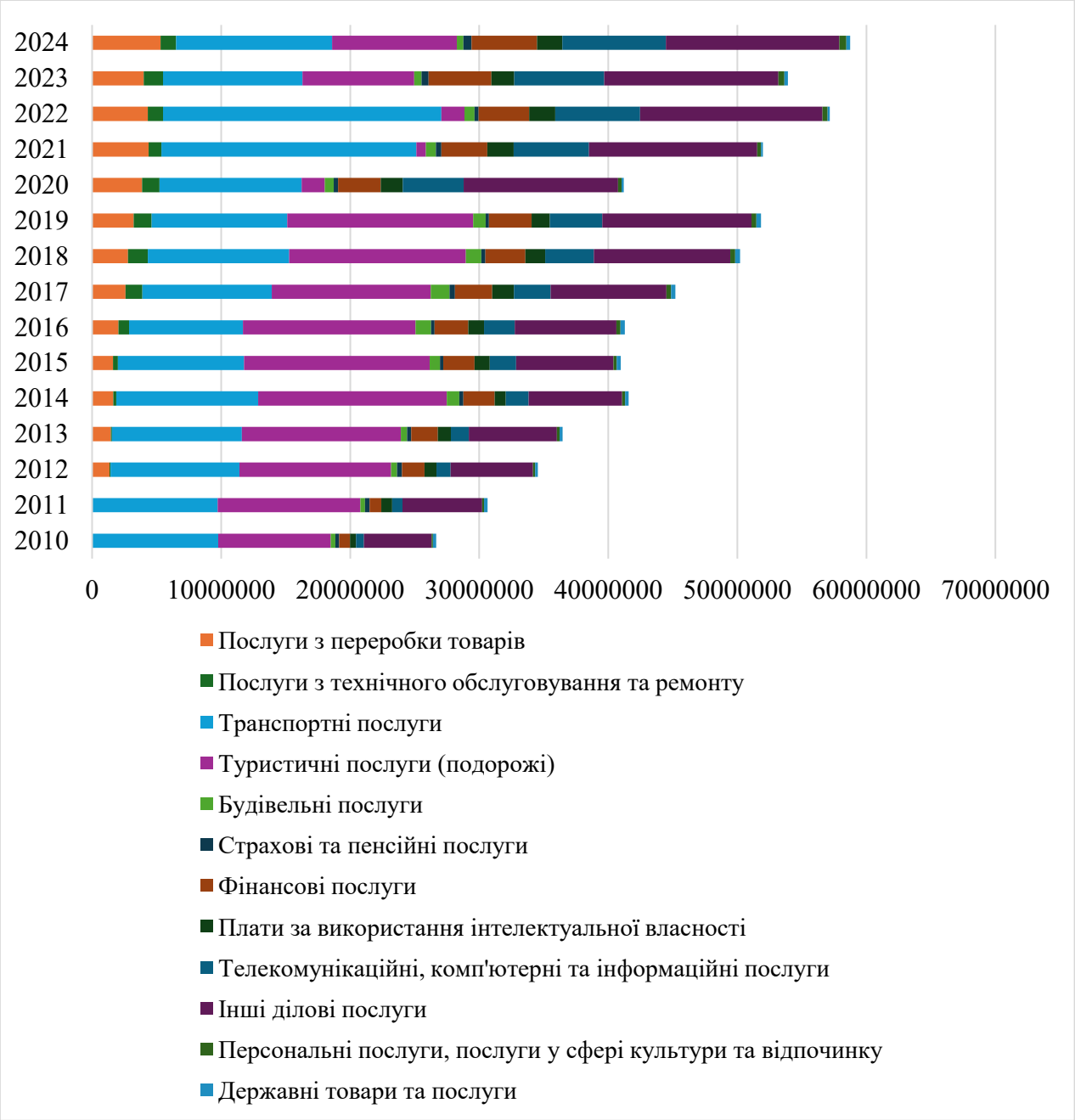


Рис. 2.4. Структура експорту послуг ЄС у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [23])

Для оцінки динаміки зовнішньої торгівлі Європейського Союзу у 2010-2024 роках проаналізуємо обсяги імпорту товарів та послуг.

На рис. 2.5 та додатку Б, таблиця Б.3 наведено динаміку експорту товарів ЄС у 2010-2024 роках, дол. США.

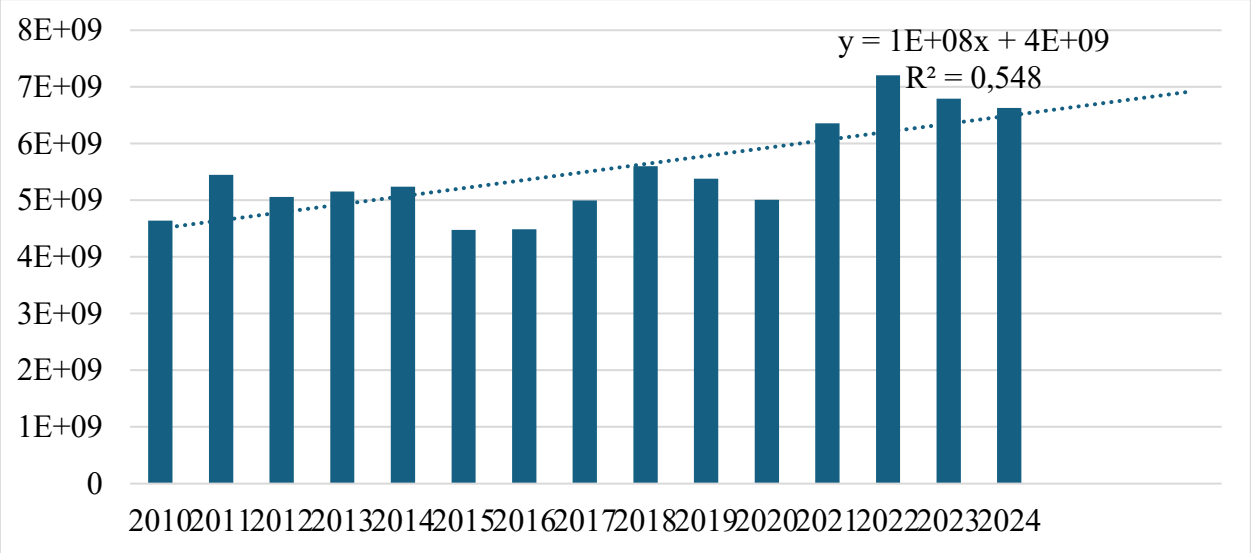


Рис. 2.5. Динаміка імпорту товарів ЄС у 2010-2024 роках, дол. США (побудовано автором за даними [23])

Детальний аналіз динаміки імпорту Європейського Союзу (рис. 2.5) свідчить про значну мінливість обсягів закупівель, зумовлену зміною світових цін на енергоносії та логістичними трансформаціями. Побудована лінійна модель імпорту товарів демонструє висхідну тенденцію із середньорічним приростом близько 142,2 млрд дол. США. Значення коефіцієнта апроксимації R^2 = 0,548 підтверджує помірну достовірність тренду, що пояснюється значними коливаннями імпортних потоків у кризові періоди. Загальний обсяг імпорту зріс із 4,64 млрд дол. у 2010 році до 6,63 млрд дол. у 2024 році.

Період 2015-2016 років характеризувався суттєвим скороченням імпорту до рівня 4,47-4,49 млрд дол. США, що було пов'язано з падінням цін на сировинні товари. Аналогічна негативна динаміка спостерігалася у пандемічному 2020 році, коли обсяги впали до 5,01 млрд дол. порівняно з 5,38 млрд дол. у 2019 році.

Найбільш стрімкий ривок імпорту зафіксовано у 2021-2022 роках. Зокрема, у 2022 році показник досяг історичного максимуму у 7,21 млрд дол. США, що було зумовлено енергетичною кризою та різким подорожчанням критичного імпорту.

Протягом 2023-2024 років спостерігається корекція обсягів імпорту після пікових значень. Станом на 2024 рік обсяг закупівель товарів стабілізувався на рівні 6,63 млрд дол. США, що свідчить про поступову адаптацію внутрішнього ринку ЄС до нових геоекономічних умов.

Розглянемо структуру імпорту товарів ЄС за товарними групами, дол. США (рис. 2.6 та додаток Б, таблиця Б.3).

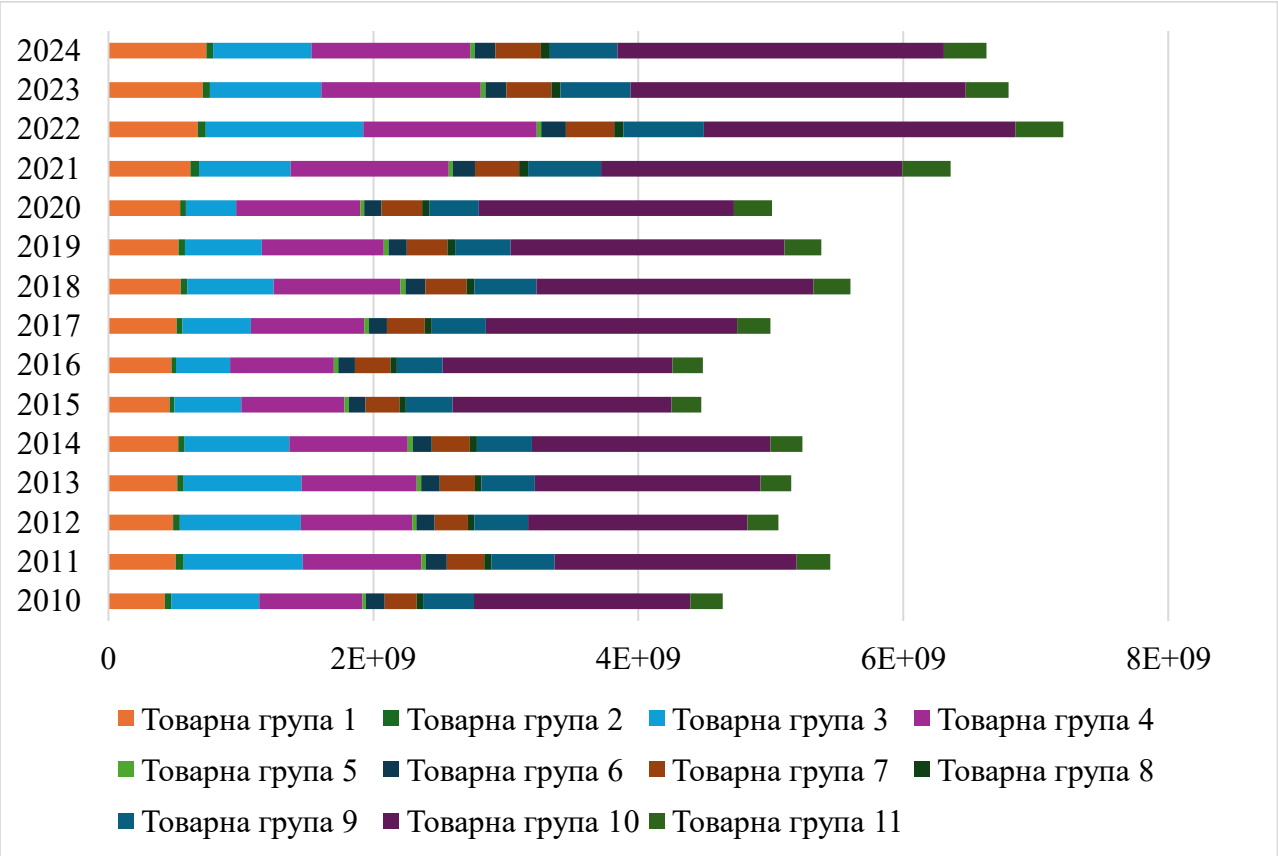


Рис. 2.6. Структура імпорту товарів ЄС у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [23])

На основі аналізу товарної структури імпорту можна виділити ключових лідерів – десяту та четверту групи, які мають критичне значення для промислового сектору ЄС. Обсяг десятої групи зріс із 1,63 млрд до 2,46 млрд дол.. США. Ця група продемонструвала чутливість до зовнішніх впливі, зокрема різке зростання до пікових 2,35 млрд дол. США під час енергетичної кризи 2022 року. Четверта група також показала стабільне зростання, досягнувши позначки 1,20 млрд дол. США на кінець періоду, що разом із

позитивною динамікою першої та третьої груп формує надійну основу для технологічного оновлення та виробничого потенціалу об'єднання.

Інші категорії товарів демонструють менш інтенсивну, але впевнену динаміку. Перша та третя групи збільшили свої показники до рівня понад 738 млн дол. США кожна, підтримуючи стабільність високотехнологічних сегментів. Водночас найменша інтенсивність змін була виявлена у другій, п'ятій та шостій групах. Зокрема, імпорт другої групи зріс лише з 48,3 млн до 52,6 млн дол. США, зберігаючи мінімальну, проте стабільну частку в загальній структурі закупівель протягом усього досліджуваного періоду.

На рис. 2.7 та додатку Б, таблиця Б.4 наведено динаміку імпорту послуг ЄС у 2010-2024 роках, дол. США.

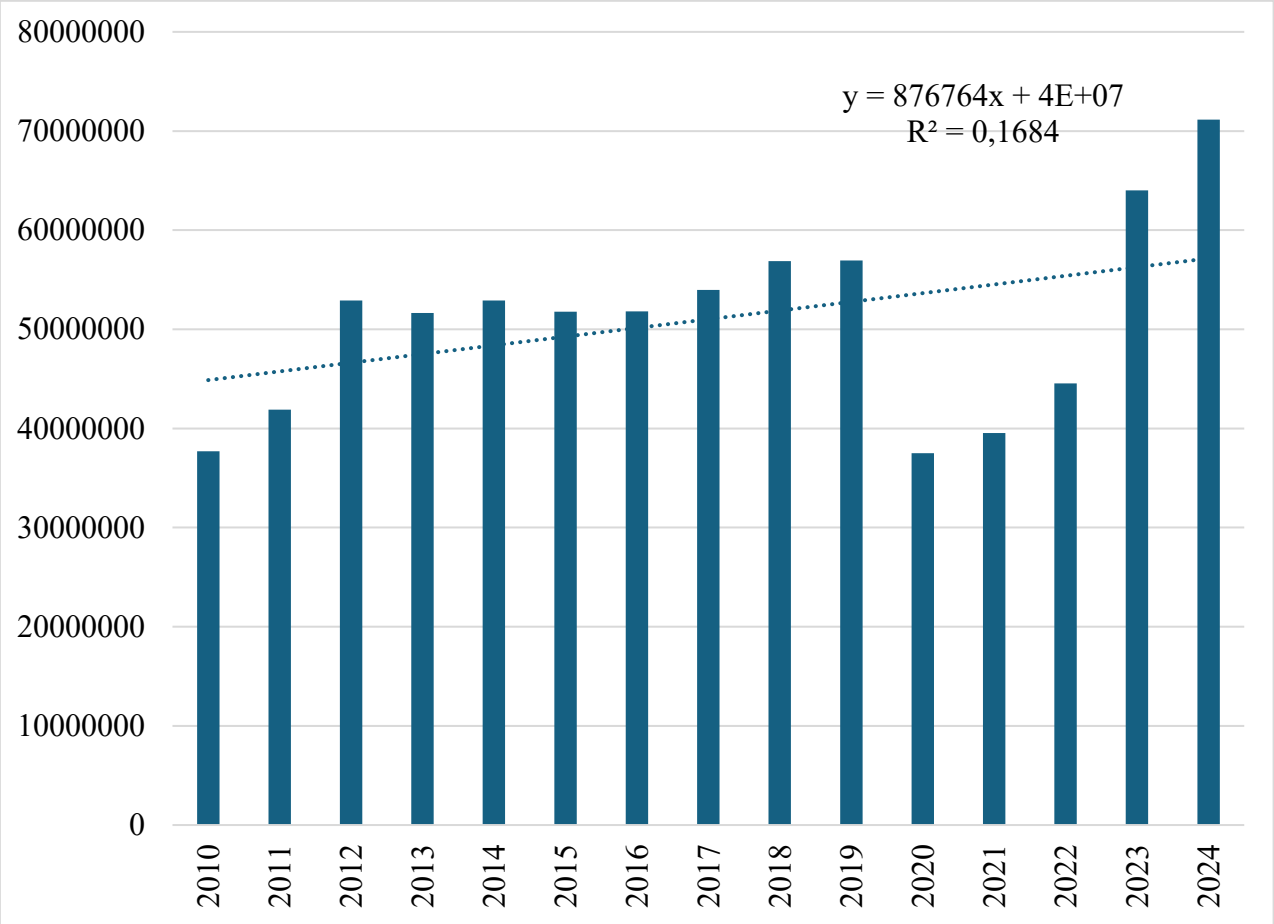


Рис. 2.7. Динаміка імпорту послуг ЄС у 2010-2024 роках, дол. США (побудовано автором за даними [23])

Детальний аналіз динаміки імпорту послуг Європейського Союзу (рис. 2.7) свідчить про висхідний характер розвитку сектору, попри значну чутливість до глобальних економічних коливань. У 2010-2019 роках спостерігалася впевнена позитивна динаміка: обсяг імпорту послуг зріс із 377,1 млн дол. у 2010 році до пікових 569,4 млн дол. у 2019 році. Це відображало стабільне розширення внутрішнього попиту на міжнародні сервіси.

Пандемія COVID-19 (2020 рік) призвела до фази глибокої рецесії та спричинила різке скорочення обсягів імпорту послуг до 374,9 млн дол.. Це падіння повернуло показники до рівня 2010 року, що було зумовлено майже повною зупинкою міжнародного туризму та логістичними обмеженнями. Після зняття карантинних обмежень імпорт послуг продемонстрував стрімке зростання. Станом на 2024 рік обсяг досяг історичного максимуму – 711,6 млн дол., що майже вдвічі перевищує показник 2020 року.

Побудована лінійна модель підтверджує загальну тенденцію до зростання із середньорічним темпом близько 8,77 млн дол.. Коефіцієнт детермінації R^2 = 0,1684 вказує на низьку щільність зв'язку, що підтверджує високу мінливість і непередбачуваність ринку послуг у досліджуваний період.

На рис. 2.8 та додатку Б, таблиця Б.4 наведено динаміку структури імпорту послуг ЄС у 2010-2024 роках, дол. США.

На основі аналізу структури імпорту послуг можна виділити ключових лідерів – інші ділові та транспортні послуги, які забезпечують глибоку інтеграцію ЄС у глобальні ланцюги поставок. Обсяг ділових сервісів зріс із 103,8 млн до 137,2 млн дол., а транспортних – до 137,3 млн дол.. Важливим чинником також є стрімка цифровізація, про що свідчить ріст імпорту комп'ютерних та інформаційних послуг у 5,5 раза, а також суттєве збільшення фінансових операцій, показники яких підскочили з 2,1 млн до 31,1 млн дол. станом на 2024 рік.

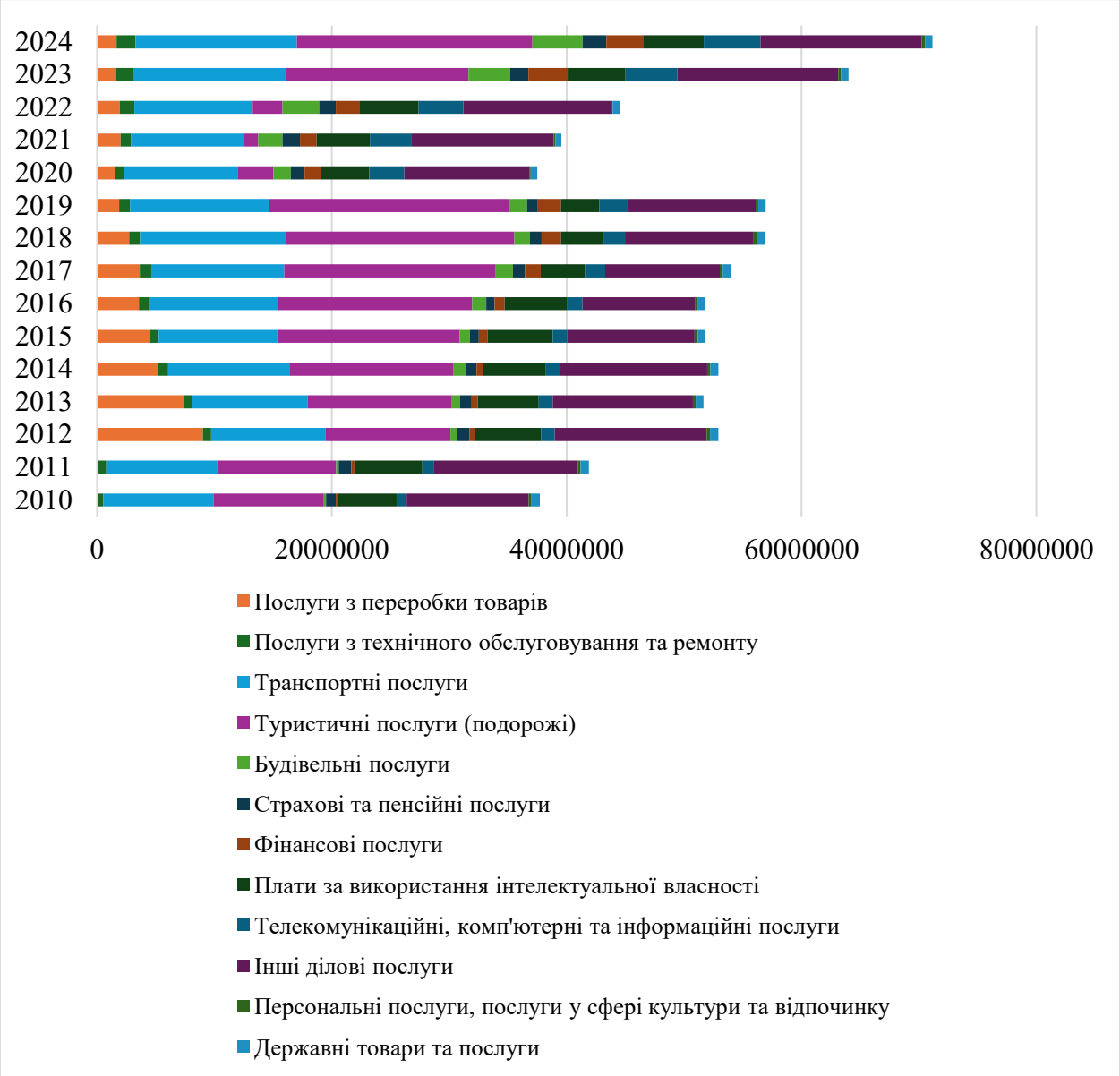


Рис. 2.8. Структура імпорту послуг ЄС у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [23])

Сектори, що найбільше постраждали від зовнішніх впливів, демонструють активну фазу відновлення після пандемійного падіння. Зокрема, імпорт туристичних послуг, який знизився у 2020 році до критичних 30,4 млн дол. США, до кінця досліджуваного періоду майже повернувся до докризових значень, досягнувши 200,6 млн дол. США. Водночас такі категорії, як будівельні, страхові та пенсійні послуги, залишаються стабільними нішевими групами, демонструючи помірну динаміку та забезпечуючи специфічні потреби економіки регіону.

Для оцінки динаміки зовнішньої торгівлі Європейського Союзу у 2010-2024 роках проаналізуємо баланс зовнішньоторговельного обороту товарів та послуг.

На рис. 2.9 та додатку Б, таблиця Б.5 наведено баланс зовнішньоторговельного обороту товарів ЄС у 2010-2024 роках, дол. США.

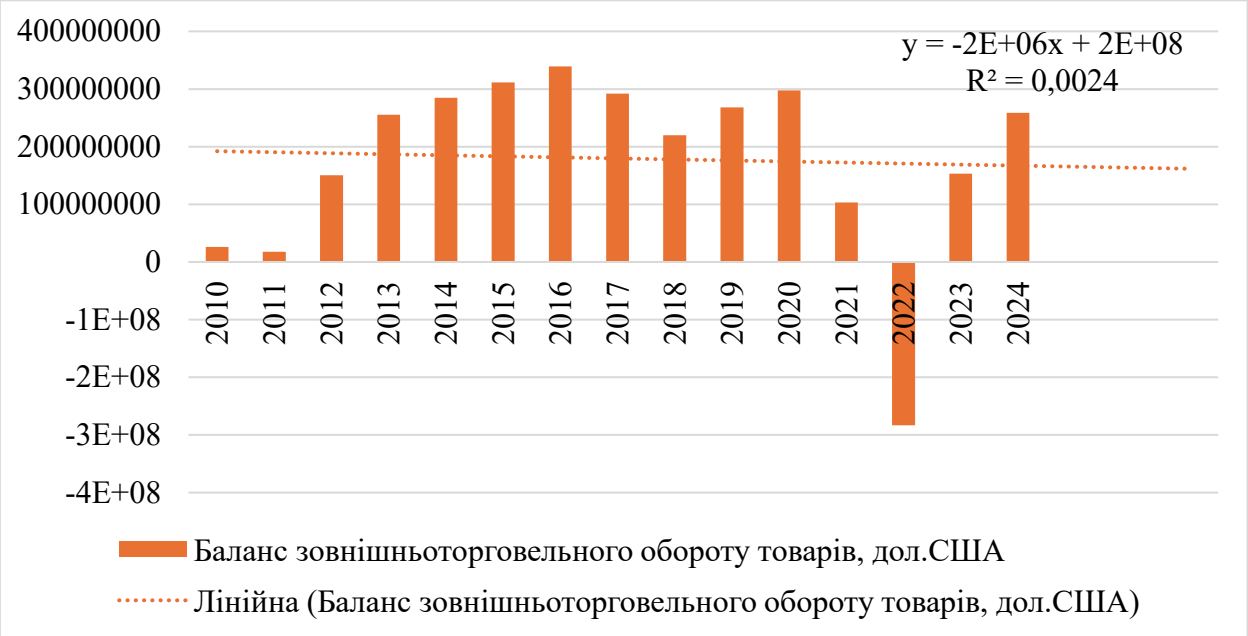


Рис. 2.9. Динаміка балансу зовнішньоторговельного обороту товарів ЄС у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [23])

Детальний аналіз динаміки сальдо торгівлі товарами ЄС (рис. 2.9) свідчить про переважно позитивний результат торговельної діяльності, що переривається періодами гострих зовнішніх викликів. Протягом більшої частини досліджуваного періоду ЄС підтримував сталий профіцит торгівлі товарами (2012-2020 роки), яке піково досягало 339,5 млн дол. США у 2016 році та 297,3 млн дол. США у 2020 році. Це свідчить про високу конкурентоспроможність європейських товарів на світовому ринку.

Критичною точкою став 2022 рік, коли баланс товарів перейшов у від'ємну зону, склавши -283,1 млн дол. США. Це було зумовлено стрімким зростанням вартості імпорту енергоносіїв та сировини, що значно перевищило експортні доходи.

Надалі спостерігається етап відновлення (2023-2024 рр.). Станом на 2024 рік баланс знову став позитивним, склавши 258,7 млн дол. США, що підтверджує адаптацію економіки до нових цін та відновлення експортних оборотів.

Лінія тренду та вкрай низький коефіцієнт R^2 = 0,0024 вказують на відсутність єдиної лінійної закономірності через надзвичайну мінливість ринків у 2022 році.

На рис. 2.10 та додатку Б, таблиця Б.5 наведено баланс зовнішньоторговельного обороту послуг ЄС у 2010-2024 роках, дол. США.

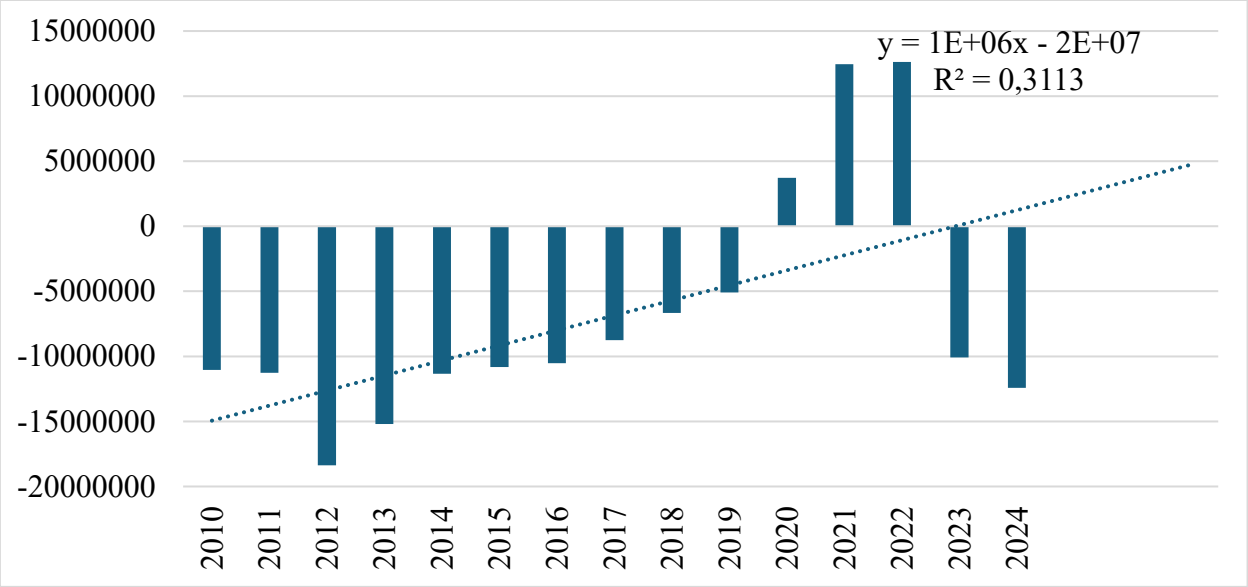


Рис. 2.10. Динаміка балансу зовнішньоторговельного обороту послуг ЄС у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [23])

Аналіз динаміки сальдо торгівлі послугами (рис. 2.10) демонструє поступовий перехід від хронічного дефіциту до формування стійкого профіциту. Протягом першої декади (2010-2019 рр.) спостерігалося стабільно від'ємне сальдо, яке найглибше опускалося у 2012 році до -183,7 млн дол.. Це було пов'язано з високим рівнем споживання імпортних послуг (туризм, логістика).

Починаючи з 2020 року, баланс перейшов у позитивну зону. Найвищий профіцит зафіксовано у 2022 році - 126,3 млн дол.. Така зміна зумовлена

випереджаючим зростанням експорту цифрових та інтелектуальних послуг порівняно з їх імпортом.

У 2023-2024 роках баланс знову став від'ємним (до -124,1 млн дол. США у 2024 р.), що пояснюється відновленням активного імпорту туристичних та транспортних послуг після пандемічного шоку.

На відміну від товарів, тренд послуг має чітко виражений висхідний характер із вищим ступенем достовірності $R^2 = 0{,}3113$, що свідчить про поступове зміцнення позицій ЄС як експортера послуг.

2.2. Географічна структура торговельних зв'язків ЄС

Розглянемо основних партнерів ЄС у світовій торгівлі протягом досліджуваного періоду (2010-2024 рр.).

На рис. 2.11 та додатку В, таблиця В.1 наведено 5 найбільших експортерів Європейського Союзу у 2010, 2017 та 2024 роках (внутрішнє, середнє та зовнішнє коло відповідно), дол. США.

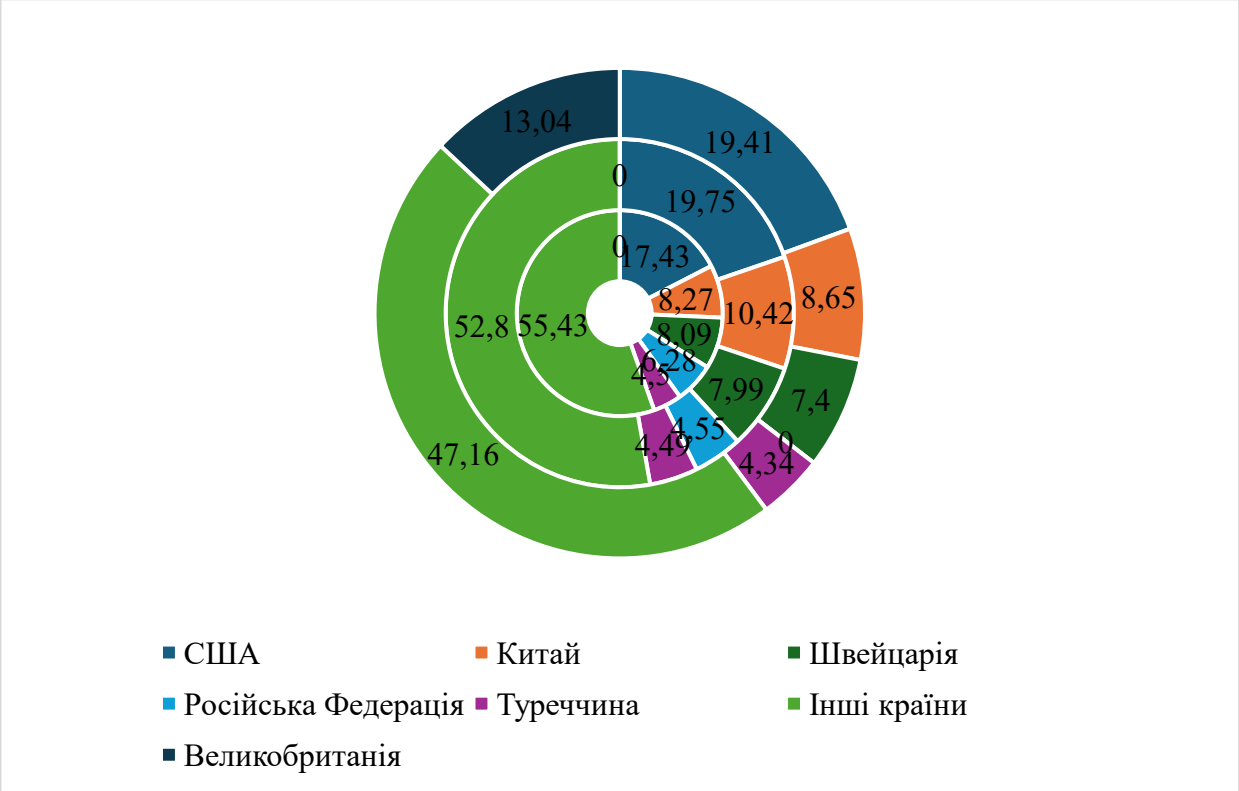


Рис. 2.11. Топ 5 країн-експортерів ЄС у 2010, 2017, 2024 роках (побудовано автором за даними [24])

На основі детального дослідження списку основних країн-експортерів ЄС можна виділити групу стабільних лідерів, які формують основу зовнішньоекономічної діяльності об'єднання. Безумовним фаворитом залишаються США, чия частка в експорті стабільно утримується на рівні понад 19% станом на 2024 рік, а обсяги в грошовому еквіваленті зросли з 314 677 до 535 853 тис. дол. США за досліджуваний період. Паралельно з цим значну вагу зберігають Китай та Швейцарія, які сумарно забезпечують близько 16% ринку збуту європейських товарів і послуг. Особливістю останніх років стала поява Великої Британії як одного з ключових партнерів із часткою 13,04% у 2024 році, що змінило ієрархію традиційних експортерів. Туреччина зберігає стабільну присутність на рівні 4,3-4,5%, тоді як частка Російської Федерації в структурі експорту зникла з переліку топ-партнерів у 2024 році. Суттєвою зміною в географії торгівлі стало зменшення частки сегмента «Інші країни» з 55,4% до 47,1% протягом 2010-2024 років. Цей тренд вказує на те, що європейський експорт стає більш концентрованим.

На рис. 2.12 та додатку В, таблиця В.1 наведено 5 найбільших імпортерів Європейського Союзу у 2010, 2017 та 2024 роках (внутрішнє, середнє та зовнішнє коло відповідно), дол. США.

Дослідження списку основних постачальників товарів до ЄС дозволяє визначити групу стратегічних партнерів. Безперечним лідером є Китай, чия частка зросла з 18,45% до 20,46%, а обсяг імпорту в грошовому вираженні збільшився з 374 704 до 555 331 тис. дол. США за досліджуваний період. Друге місце впевнено посідають США, які продемонстрували ріст частки з 11,13% до 13,49%, що підкреслює посилення трансатлантичної економічної співпраці. Важливим етапом трансформації імпортного кошика стала поява Великої Британії серед топ-партнерів у 2024 році з часткою 7,12%, що компенсувало вихід Російської Федерації з переліку ключових імпортерів після 2017 року. Швейцарія та Туреччина зберігають свою присутність на рівні близько 5,6% та 3,8% відповідно, демонструючи стійкість торговельних зв'язків протягом

останнього десятиліття. Варто зазначити, що частка сегмента «Інші країни» залишається майже незмінною, коливаючись у межах 49-50%, що свідчить про збереження широкої географії імпорту.

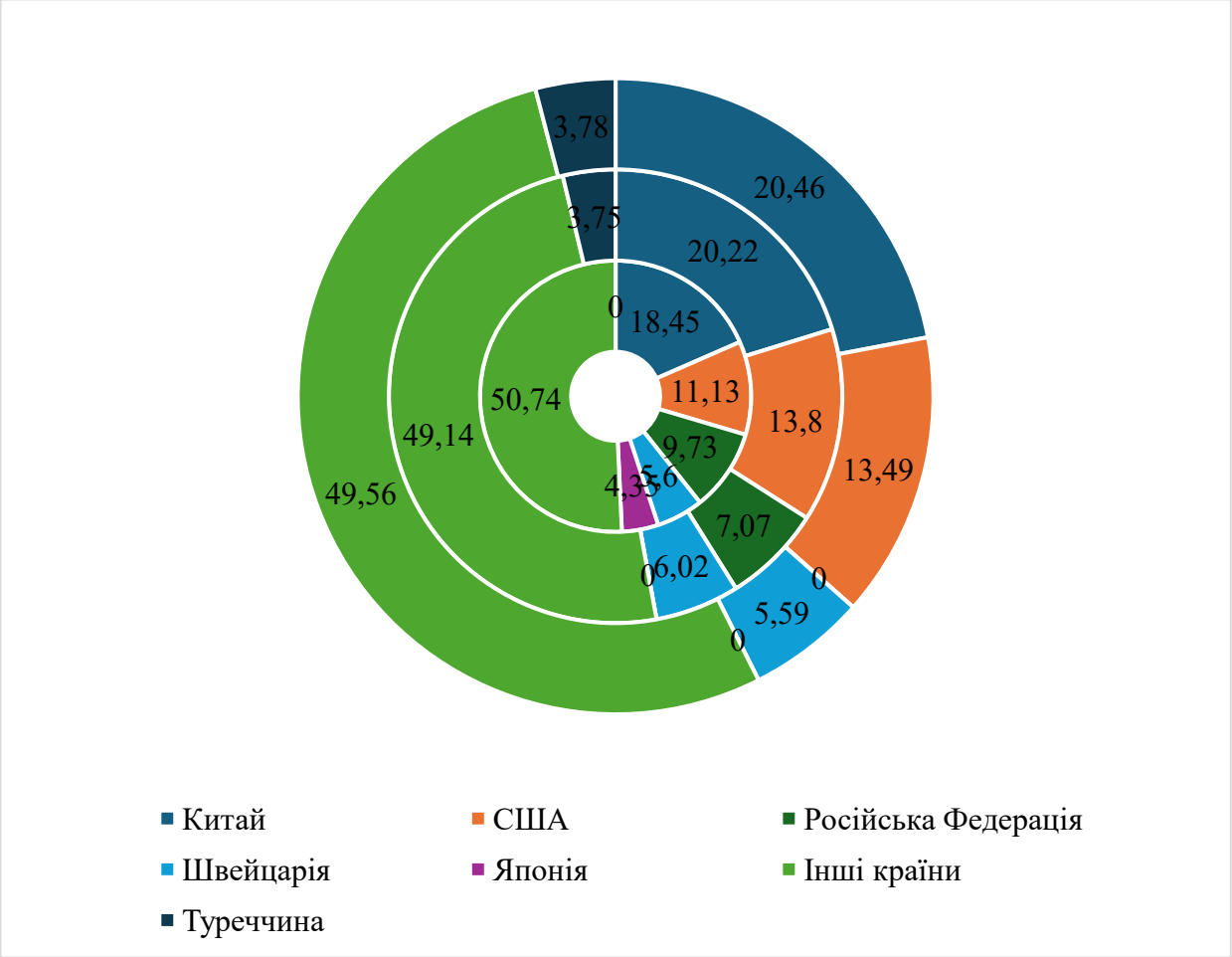


Рис. 2.12. Топ 5 країн-імпортерів ЄС у 2010, 2017, 2024 роках (побудовано автором за даними [24])

Для комплексного розуміння торговельної політики Європейського Союзу необхідно оцінити співвідношення між внутрішньою (Intra-EU) та зовнішньою (Extra-EU) торгівлею.

На рис. 2.13 та додатку В, таблиця В.2 наведено співвідношення зовнішнього та внутрішнього експорту Європейського Союзу у 2010-2024 роках, дол. США.

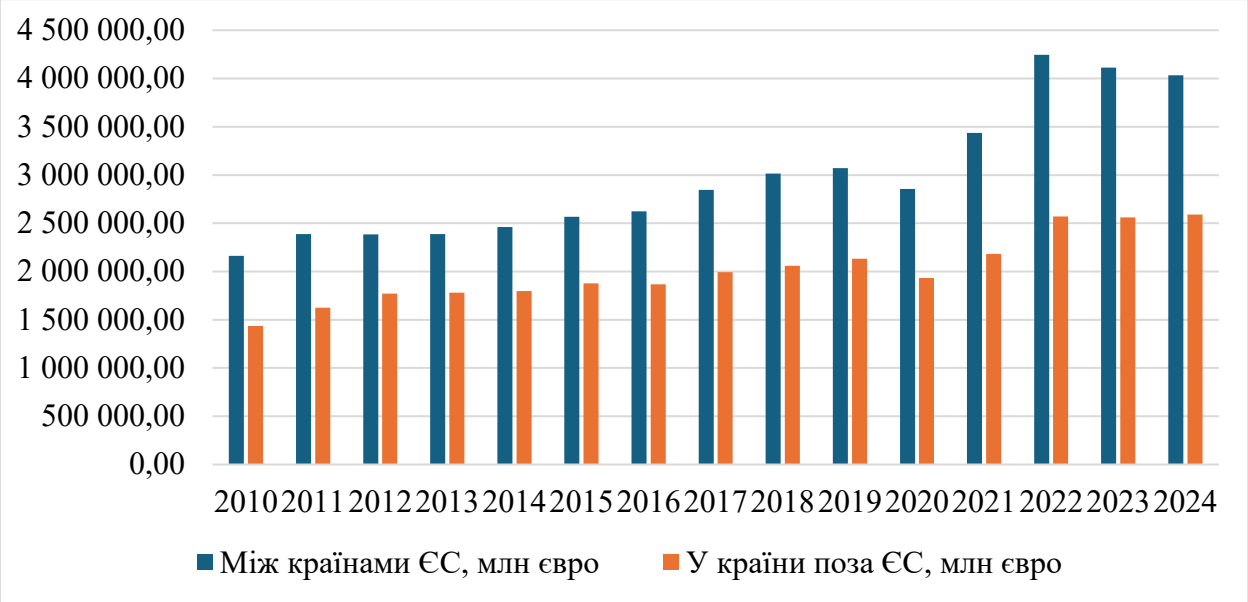


Рис. 2.13. Динаміка зовнішнього та внутрішнього експорту ЄС у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [24])

Протягом досліджуваного періоду внутрішня торгівля ЄС стабільно перевищувала зовнішню, що свідчить про високу роль внутрішнього ринку в економіці Союзу. У 2010-2022 рр. і внутрішня, і зовнішня торгівля загалом зростали, за винятком спаду у 2020 році через пандемію COVID-19. Особливо показовим є період 2021-2022 рр., коли внутрішній обіг різко зріс (з 3,4 до 4,2 трлн євро) як реакція на зміни глобальних ланцюгів постачання. У 2023-2024 рр. Спостерігалося незначне зниження показників, однак рівень експорту залишився вищим за докризовий. У 2024 році внутрішня торгівля (4,03 трлн євро) майже в 1,5 рази перевищує зовнішню (2,59 трлн євро). Це підтверджує ефективність Єдиного ринку, здатність країн ЄС активно торгувати між собою без суттєвих бар'єрів. Отже, внутрішній ринок залишається головним драйвером економіки ЄС, тоді як коливання зовнішнього торговельного балансу свідчать про залежність від глобальних цінових і геополітичних факторів.

На рис. 2.14 та додатку В, таблиця В.2 наведено співвідношення зовнішнього та внутрішнього імпорту Європейського Союзу у 2010-2024 роках, дол. США.

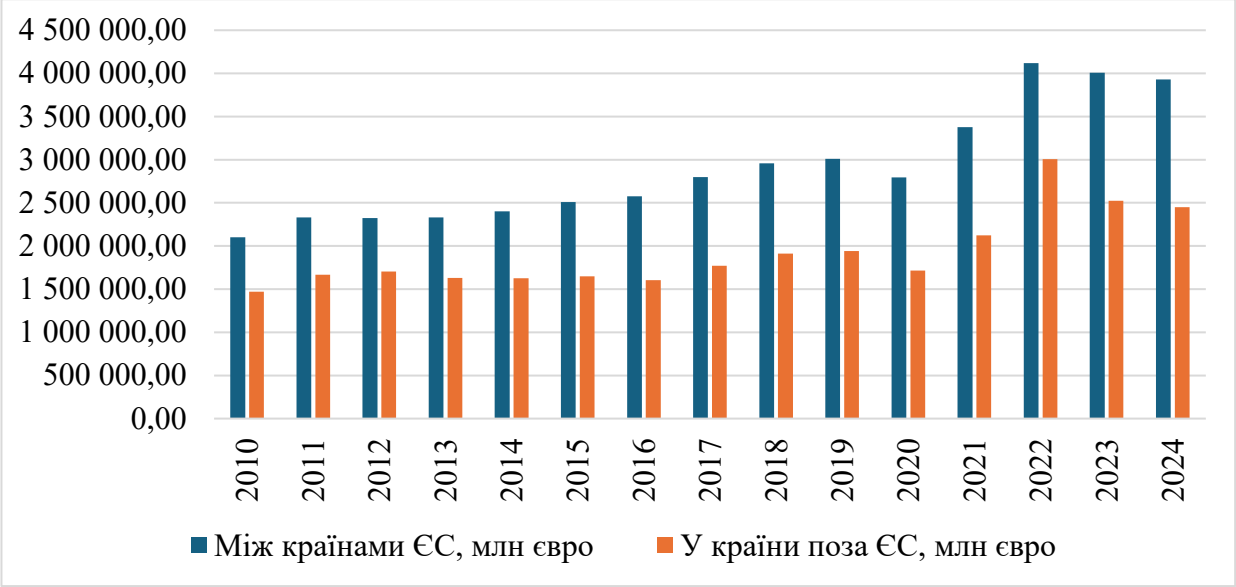


Рис. 2.14. Динаміка зовнішнього та внутрішнього імпорту ЄС у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [24])

Протягом 2010-2024 рр. імпорт ЄС демонстрував загальну висхідну тенденцію як за внутрішнім, так і за зовнішнім напрямами. Внутрішній імпорт стабільно перевищував зовнішній та зріс із 2,1 трлн євро у 2010 році до піку 4,1 трлн євро у 2022 році, що свідчить про поглиблення економічної інтеграції. Попри зниження у 2023-2024 рр. до 3,93 трлн євро, його рівень залишається майже вдвічі вищим за початковий.

Зовнішній імпорт є більш нестабільним: у 2022 році він досяг рекордних 3,0 трлн євро через ріст цін на енергоресурси. Загалом 2022 рік став піковим (7,13 трлн євро імпорту), після чого у 2024 році стабілізувався на рівні 2,45 трлн євро, що більше ніж на початку десятиліття. Це свідчить про поступову адаптацію ЄС до нових умов постачання та диверсифікацію джерел імпорту.

Розглянемо динаміку впливу Європейського Союзу на глобальний експорт та імпорт протягом 2010-2024 рр.

На рис. 2.15 та додатку В, таблиця В.3 наведено частку Європейського Союзу у глобальному експорті у 2010-2024 роках, дол. США.

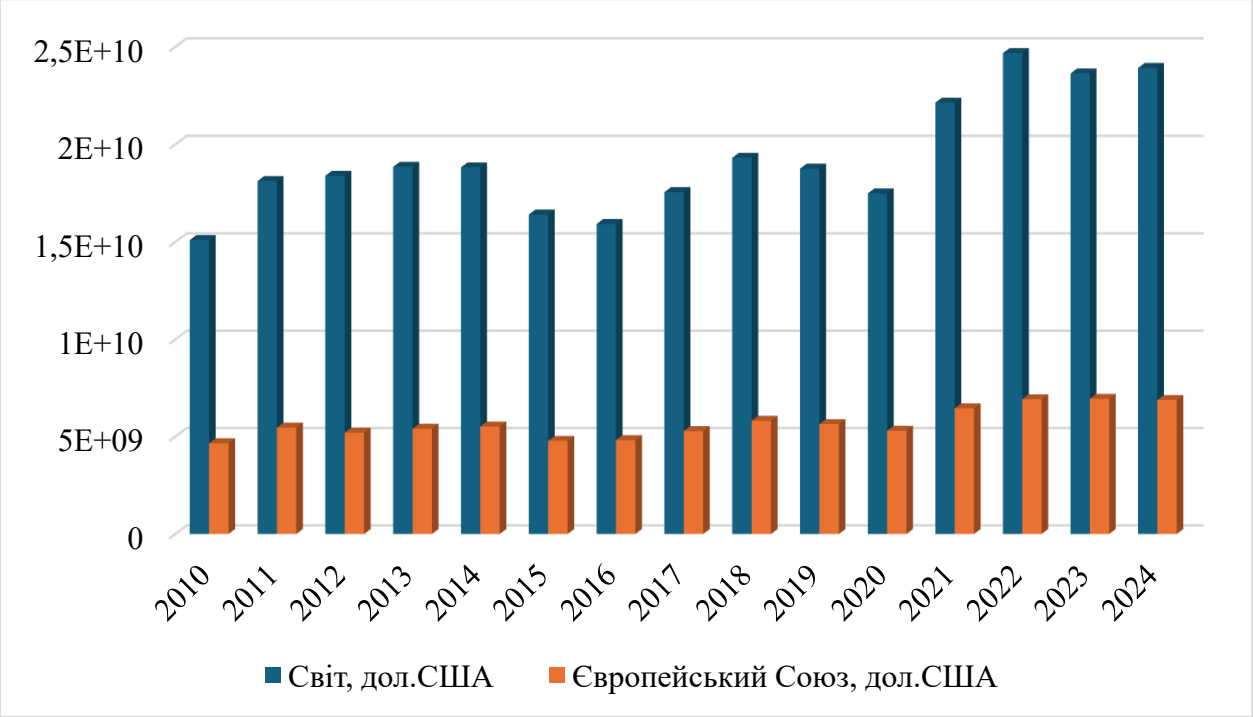


Рис. 2.15. Частка ЄС у глобальному експорті у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [23])

Динаміка впливу ЄС на світовий експорт у 2010-2024 рр. є відносно стабільною (близько 28-31%), але з помітними коливаннями. У 2010-2012 рр. частка ЄС знизилася з 30,9% до 28,3%, що свідчить про послаблення позицій на тлі відновлення інших економік після фінансової кризи. У 2013-2019 рр. показник стабілізувався на рівні близько 29-30%, що вказує на закріплення ЄС як одного з ключових центрів світової торгівлі.

У 2020 році, попри пандемію, частка навіть дещо зросла до 30,3%, що можна пояснити відносною стійкістю внутрішнього ринку ЄС. Проте у 2021-2022 рр. спостерігається спад до 28,1% – мінімального значення за період, що пов’язано з випереджаючим зростанням експорту інших країн. У 2023-2024 рр. незважаючи на зростання майже у 1,5 разі власних показників експорту ЄС у порівнянні з 2010 роком, спостерігається зменшення частки ЄС у глобальному експорті до 28,8%. Попри це експорт ЄС зберігає стабільно високу частку у світовому експорті що підтверджує його роль як одного з провідних торговельних центрів.

На рис. 2.16 та додатку В, таблиця В.3 наведено частку Європейського Союзу у глобальному імпорті у 2010-2024 роках, дол. США.

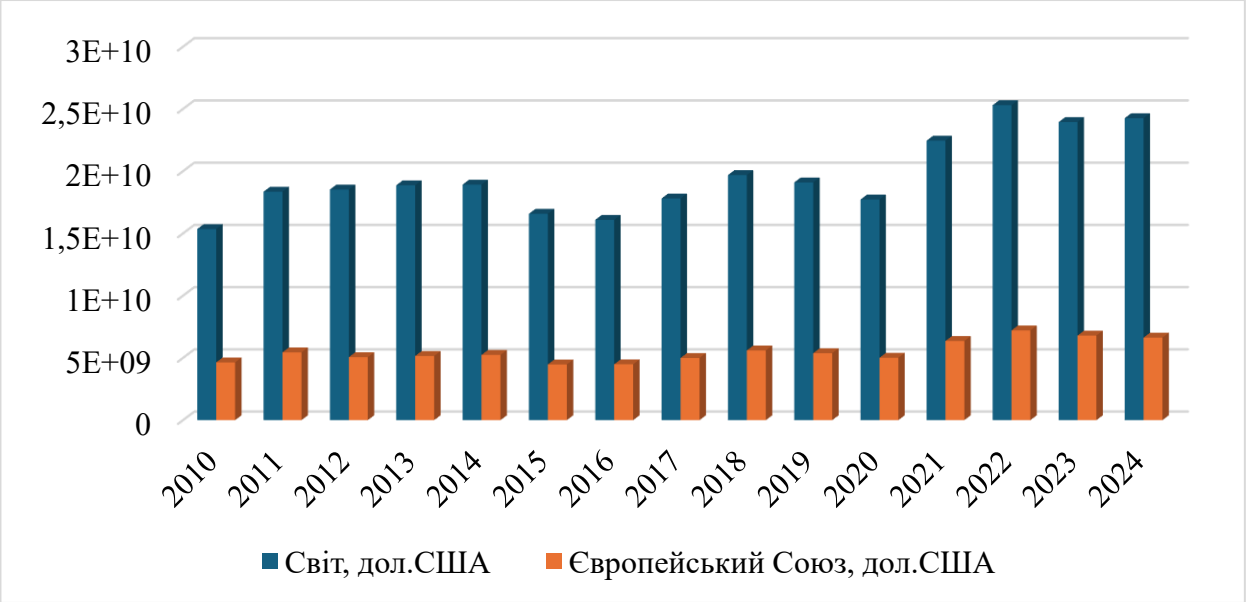


Рис. 2.16. Частка ЄС у глобальному експорті у 2010-2024 роках (побудовано автором за даними [23])

Динаміка імпорту ЄС відносно світового у 2010-2024 рр. є стабільною (27-30%), але з помітними коливаннями частки. У 2010-2012 рр. частка ЄС у світовому імпорті знизилася з 30,2% до 27,3%, хоча в абсолютному вимірі імпорт зріс із 4,64 трлн дол. США до 5,08 трлн дол.. Це означає, що інші країни нарощували імпорт швидшими темпами.

У 2013-2019 рр. показник коливався в межах 27-28,5%, а обсяги імпорту ЄС становили приблизно 5,1-5,8 трлн дол. США, що свідчить про відносно стабільну позицію ЄС як одного з ключових глобальних імпортерів. У 2020 році через пандемію глобальний імпорт скоротився до 17,73 трлн дол., однак частка ЄС зберігалася на рівні 28,3%, що вказує на менш глибоке падіння порівняно зі світом. У 2021-2022 рр. відбулося різке зростання імпорту ЄС та Світу, проте частка ЄС підвищилася лише на 0,2%.

У 2023-2024 рр. імпорт знизився, проте частка коливалася на рівні 27,3-28,4%, що свідчить про певну стабілізацію положення ЄС у глобальному імпорті. Отже, спостерігається поступове зниження частки у порівнянні з

початком десятиліття, що свідчить про посилення ролі інших економік та зростання глобальної конкуренції.

2.3. Сучасні тенденції та виклики торговельної політики ЄС в умовах глобальних трансформацій

Протягом досліджуваного періоду 2010-2024 рр. варто відзначити вихід Великобританії з Європейського союзу 31 грудня 2020 року, який мав значний вплив як на економіку Великобританії, так і ЄС безпосередньо.

Вихід Великої Британії з Єдиного ринку та Митного союзу призвів до змін в умовах торгівельного режиму. Навіть за наявності Угоди про торгівлю та співробітництво, запровадження нетарифних бар'єрів (митного оформлення, перевірок правил походження та санітарного контролю) призвело до зростання операційних витрат бізнесу в середньому на 5-10%. Це спричинило розрив налагоджених логістичних ланцюгів, що найбільш гостро відчули сектори машинобудування, харчової та аерокосмічної промисловості. У відповідь на ці виклики європейські виробники були змушені переглядати структуру постачальників, поступово заміщуючи британські компоненти внутрішньоєвропейськими аналогами задля збереження стабільності ланцюгів доданої вартості [25].

На рис. 2.17 та додатку Г, таблиця Г.1 наведена динаміка експорту та імпорту товарів між Європейським Союзом та Великобританією, 2010-2024 роки, дол. США.

Процес виходу Великобританії з ЄС спровокував тривалий період економічної невизначеності, що відобразилося на поступовому зниженні обсягів торгівлі ще до офіційного завершення процедури. Найбільш критичний спад зафіксовано у 2020 році, коли Brexit збігся з пандемією COVID-19: імпорт товарів у Великобританію з ЄС впав до мінімальних 293 млн. дол. США, а експорт – до 186 млн. дол. США. Це свідчить про те, що запровадження нових митних бар’єрів та регуляторних обмежень підсилило

негативний ефект локдаунів, перетворивши Великобританію з інтегрованого партнера на зону високої нестабільності, де низький коефіцієнт апроксимації (R^2 = 0,0657 для імпорту) підкреслює непередбачуваність торговельних відносин у цей період.

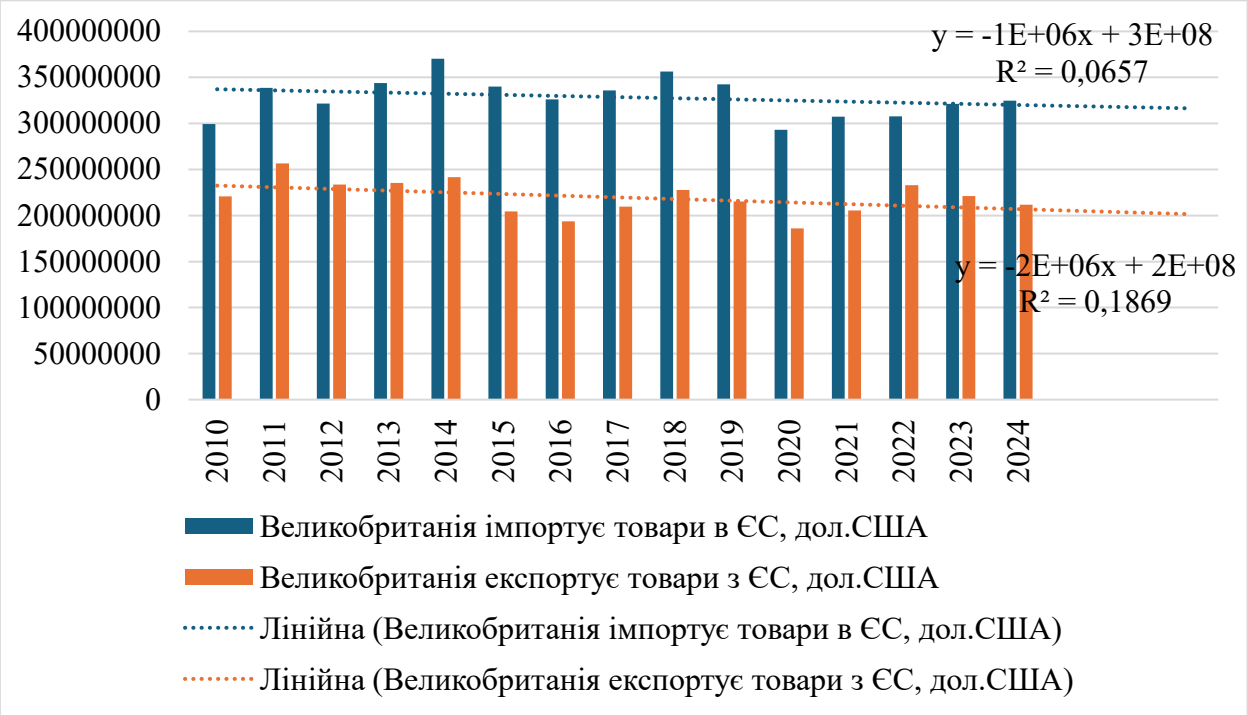


Рисунок 2.17. Динаміка експорту та імпорту товарів між Європейським Союзом та Великобританією, 2010-2024 роки, дол.США. Лінія тренду (побудовано автором за даними [23])

Попри часткове відновлення показників у 2022-2023 роках (імпорт зріс до 325 млн. дол.США), загальна лінія тренду для обох показників залишається низхідною, що підтверджує системне охолодження відносин. Графік чітко демонструє збереження значного торговельного дефіциту Великобританії щодо ЄС, що вказує на вищу залежність британського ринку від європейської продукції, ніж навпаки. Водночас від'ємний нахил ліній регресії свідчить про те, що навіть після адаптації до нових правил, обсяги торгівлі не повернулися до рівнів 2011-2014 років, підтверджуючи, що вихід з єдиного ринку став

чинником довгострокового скорочення інтенсивності економічного обміну між сторонами.

Вплив Brexit на країни-члени Союзу виявився нерівномірний. Для Ірландії, Нідерландів та Бельгії економічні втрати виявилися значно відчутнішими, ніж для країн Східної чи Південної Європи, через розрив історичних торговельних зв'язків та втрату Лондона як фінансового хабу, що спричинило перетік капіталу до Парижа та Франкфурта. Водночас цей процес став стимулом для зміцнення внутрішньої автономії ЄС та активного пошуку нових стратегічних партнерів за межами континенту [25].

Протягом досліджуваного періоду 2010-2024 рр. варто окремо розглянути період пандемії COVID-19, адже він значно вплинув на торгівлю Європейського Союзу, зокрема на сектор послуг. Розглянемо динаміку змін у сфері послуг, змін індексу споживчих цін та розвиток цифрової торгівлі у 2017-2023 роках.

Нестабільність валового внутрішнього продукту (ВВП) безпосередньо позначилася на секторі торгівлі: критичне падіння економіки у другому кварталі 2020 року (-11,1%) спровокувало різке скорочення обсягів міжнародної торгівлі та розрив логістичних ланцюгів. Подальше компенсаторне зростання ВВП (+11,5%) у третьому кварталі супроводжувалося адаптацією торговельних мереж до нових умов, що згодом стало ключовим чинником трансформації споживчого ринку та динаміки цін (Додаток Г, таблиця Г.2).

Індекс споживчих цін, гармонізований в межах ЄС (включаючи рівень інфляції) показує, наскільки змінюється вартість життя населення через зростання або зниження цін на основні товари та послуги. Аналіз Індексу споживчих цін є критично важливим для оцінки впливу COVID-19 на торгівлю, оскільки цей показник слугує прямим індикатором балансу між попитом і пропозицією на споживчому ринку.

На рис. 2.18 та додатку Г, таблиця Г.3 наведено зміни Індексу споживчих цін Європейського Союзу відносно попереднього періоду, 2017-2023 роки, %.

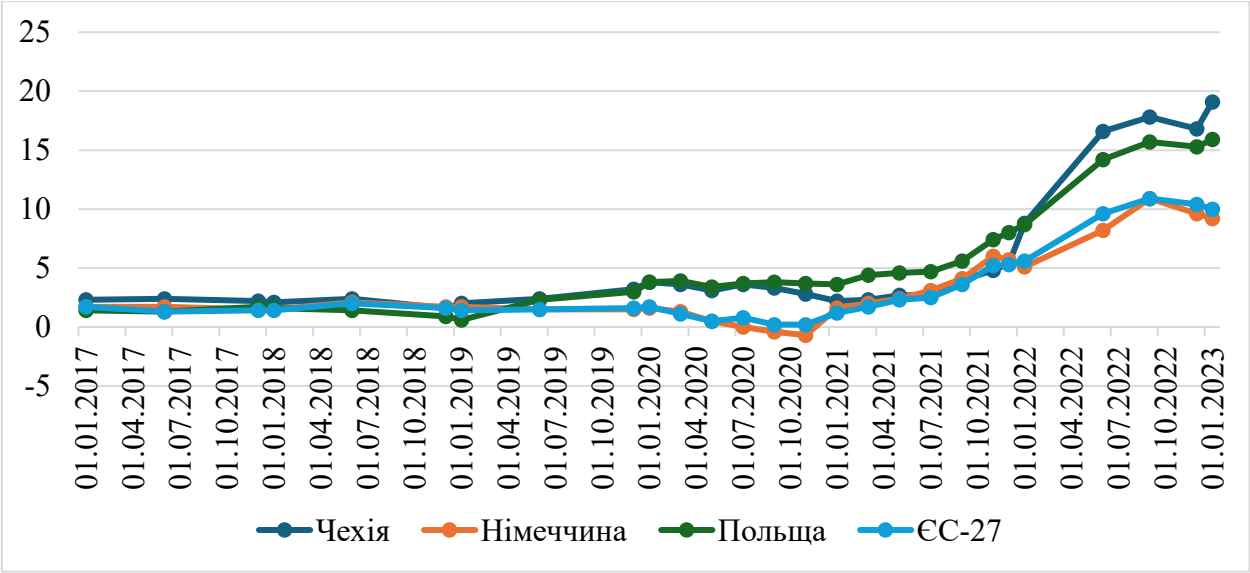


Рис. 2.18. Зміни Індексу споживчих цін Європейського Союзу відносно попереднього періоду, 2017-2023 роки, % (побудовано автором за даними [26])

До початку пандемії інфляція в ЄС була стабільною (1,3-2,0%). Проте у 2020 році через локдауни та падіння попиту загальний показник ЄС опустився до мінімальних 0,2%. Однак індекс споживчих цін відрізнявся всередині ЄС: у Німеччині спостерігалася дефляція (-0,7%), а Чехія та Польща демонстрували вищу стійкість цін (2,8-3,7%). Це сигналізувало про надлишок товарів на складах через обмеження фізичного доступу покупців до магазинів, що змушувало продавців знижувати ціни для стимулювання збуту.

Варто зазначити, що початок повномасштабної війни на території України у 2022 році також мав значний вплив на ціновий показник, спричинивши новий етап трансформації європейської торгівлі. Якщо наприкінці 2021 року інфляція в ЄС складала 5,3%, то під тиском енергетичної кризи її значення досягли історичного максимуму в 10,9% у вересні 2022 року. Це зростання відображало різке здорожчання імпортних енергоносіїв та відповідне підвищення цін у роздрібних мережах.

На початку 2023 року середньоєвропейський показник стабілізувався на рівні 10%, натомість у Чехії інфляція сягнула рекордних 19,1%, а в Польщі – 15,9%. Така розбіжність може виникнути не лише через структуру

енергоспоживання, а й внаслідок суттєвих змін у структурі внутрішньої торгівлі через велику міграцію українців у країни Східної Європи, що створило додатковий тиск на ринок товарів та послуг у цих регіонах.

Криза COVID-19 різною мірою вплинула на сферу послуг. Наприклад, компанії туристичної галузі – від туроператорів та авіакомпаній до постачальників послуг розміщення – зафіксували значне зниження обороту. Однак в інших секторах продажі зростають. Наприклад, попит на поштові, кур'єрські та експрес-послуги зріс у багатьох країнах протягом перших місяців пандемії [25].

На рис. 2.19 та додатку Г, таблиця Г.4 наведено зміни у сфері послуг Європейського Союзу відносно попереднього періоду, 2017-2023 роки, %.

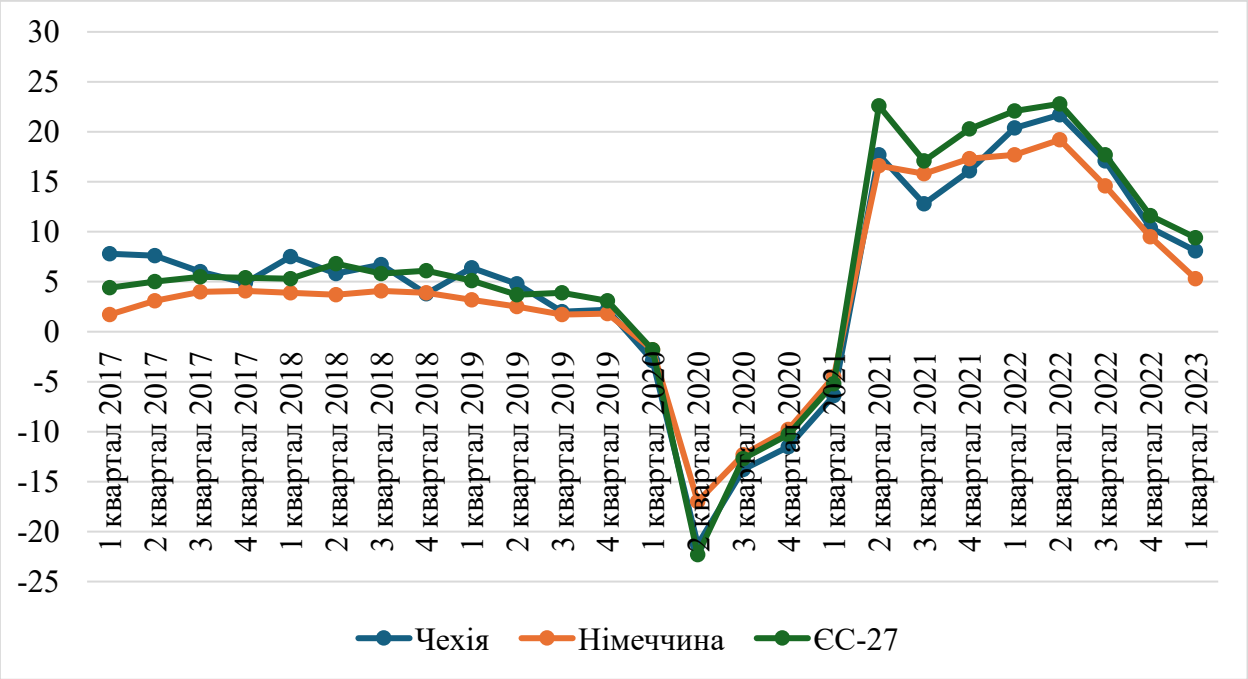


Рис. 2.19. Зміни у сфері послуг Європейського Союзу відносно попереднього періоду, 2017-2023 роки, % (побудовано автором за даними [26])

До початку пандемії сфера послуг в ЄС демонструвала стабільне зростання на рівні 3,1-6,8%. Проте у 2020 році через локдауни та фізичне обмеження цей показник знизився вся до -22,3% у другому кварталі. Це падіння було значно глибшим за загальне зниження ВВП, що підтверджує більший вплив COVID-19 на сферу послуг, аніж товарів. При цьому Чехія (-

21,3%) та Німеччина (-17%) показали дещо менший спад, ніж ЄС загалом, що може бути наслідком більш різкого падіння саме в туристичних країнах Півдня ЄС.

Постпандемійне відновлення у 2021 році було стрімким (до +22,6% у 2 кварталі). Початок повномасштабної війни на території України у 2022 році спровокував різке здорожчання ресурсів, що відобразилося і на вартості послуг. Проте вже на початку 2023 року середньоєвропейський показник знизився до 9,4%, тоді як у Німеччині він впав до 5,3%. Така розбіжність із Чехією (8,1%) та загальним показником ЄС вказує на зниження купівельної спроможності населення в провідних економіках.

Пандемія COVID-19 підкреслила наскільки ЄС залежить від доступності технологій. Війна росії проти України додатково виявила вразливості цифрових ланцюгів поставок та важливість інвестування в кібербезпеку та кардинального покращення цифрових можливостей ЄС.

Програма «Цифрова Європа» (DIGITAL) забезпечує стратегічне фінансування для вирішення цих проблем, підтримуючи проекти в ключових сферах розвитку потенціалу, таких як: суперкомп’ютери, штучний інтелект, кібербезпека, передові цифрові навички та забезпечення широкого використання цифрових технологій в економіці та суспільстві. Вона підтримує промисловість, малі та середні підприємства (МСП) та державне управління в їхній цифровій трансформації за допомогою посиленої мережі Європейських центрів цифрових інновацій (EDIH) [27].

На рис. 2.20 та рис. 2.21 наведено зміни у частці підприємств ЄС, які використовують принаймні одну з технологій Штучного інтелекту та Електронну комерцію відповідно.

Впровадження ШІ демонструє стрімку динаміку: якщо у 2021 році його використовували лише 7,65% підприємств, то до 2025 року цей показник зріс до 19,95%. Відсоток підприємств ЄС, що використовують електронну комерцію, стабільно зростає: з 13,2% у 2010 році до 20,26% у 2025 році. Лінія тренду обох показників має стійку позитивну динаміку, а високі значення

коефіцієнта апроксимації (R=0,94) свідчать про достовірність прогнозів на майбутні роки.

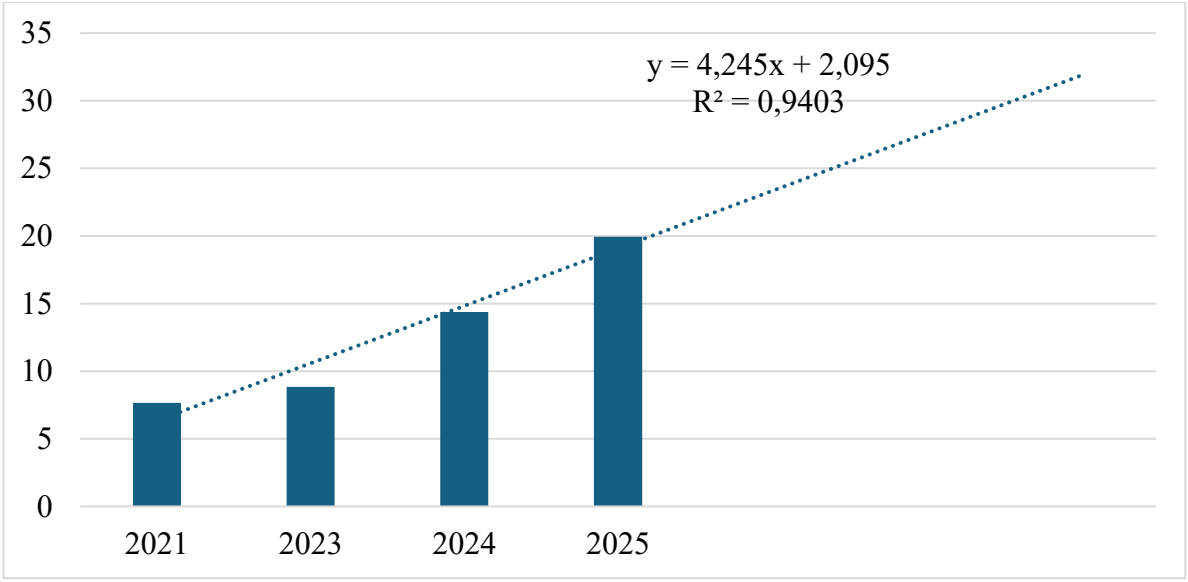


Рис. 2.20. Зміни у частці підприємств ЄС, які використовують принаймні одну з технологій Штучного інтелекту, % (побудовано автором за даними [24])

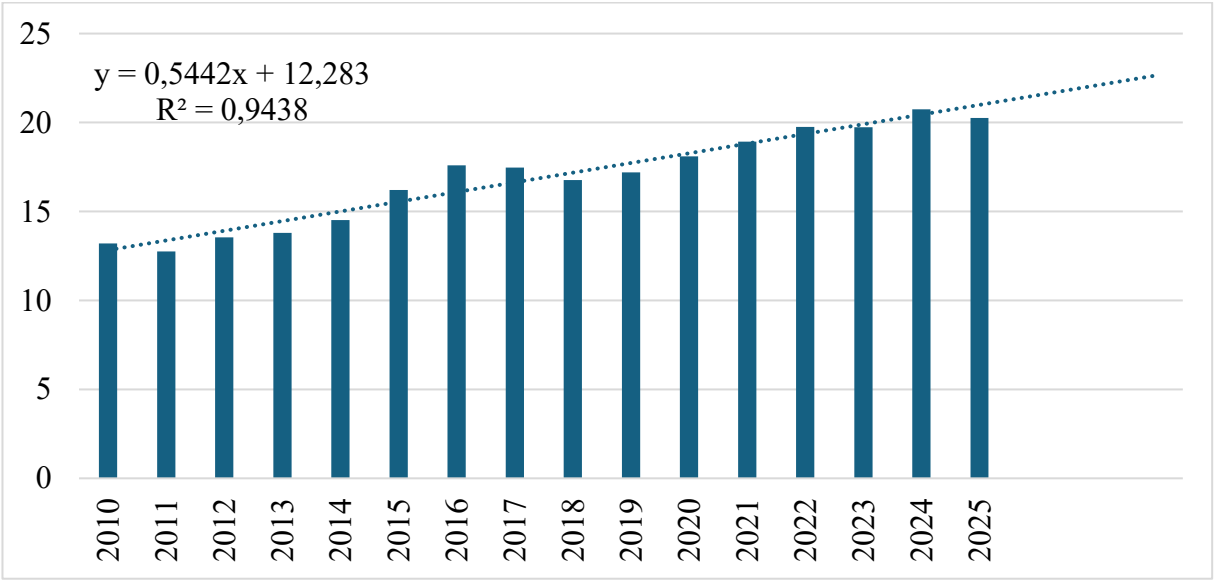


Рис. 2.21. Зміни у частці підприємств ЄС, які використовують систему електронної комерції, % (побудовано автором за даними [24])

Європейський Союз у зв'язку з незаконним і неспровокованим повномасштабним вторгненням росії в Україну у лютому 2022 року ухвалив жорсткі санкції у співпраці з партнерами, включно зі Сполученими Штатами,

Сполученим Королівством, Канадою, Австралією та Японією. З того часу Європейський Союз швидко й послідовно ухвалив 11 пакетів санкцій, що вже охрестили «санкційною революцією» [28].

Станом на 19 грудня 2023 року режим економічних санкцій включає такі заходи: фінансові заходи, транспорт, енергія, медіа та заходи, пов'язані з торгівлею. Санкційна політика Європейського Союзу проти росії, безумовно, мала серйозний вплив і на сам ЄС. Найвідчутнішим викликом стала енергетична криза, адже росія довгі роки була головним постачальником газу, нафти та вугілля для європейських країн [29].

Заборона ЄС на морський імпорт російської сирої нафти набула чинності 5 грудня 2022 року, а з 5 лютого 2023 року було введено ембарго на нафтопродукти.

На рисунку 2.22, додатку Г, таблиця Г.4 показано динаміку часток основних партнерів ЄС в імпорті нафти, починаючи з першого кварталу 2021 року. Помітно чітке зниження частки Росії, яке почалося вже у 2022 році, оскільки ринки та компанії очікували ембарго ЄС та скоротили закупівлі російської нафти через геополітичну невизначеність та операційні обмеження, запроваджені санкціями ЄС. Після набрання чинності комплексного ембарго на імпорт нафтопродуктів частка Росії ще більше скоротилася, досягнувши 1,4% у четвертому кварталі 2025 року. З четвертого кварталу 2022 року росія більше не входить до числа 7 основних партнерів. У 2025 році найбільшими партнерами були Сполучені Штати (15,1%), Норвегія (14,4%) та Казахстан (12,7%).

На рисунку 2.23 додатку Г, таблиця Г.6 показано динаміку часток основних партнерів ЄС з природного газу в газоподібному стані з першого кварталу 2021 року. Норвегія, яка вже була основним постачальником ЄС на початку 2022 року, ще більше зміцнила свої позиції, і з четвертого кварталу 2024 року приблизно половина імпорту газоподібного природного газу до ЄС надходила з Норвегії. Норвегія була найбільшим постачальником природного газу в газоподібному стані до ЄС у 2025 році з часткою 52,1%. За нею йшли

Алжир (17,4%) та росія, частка якої ще скоротилася, і очікується, що вона зменшиться ще більше, згідно з дорожньою картою ЄС, запущеною у травні 2025 року, щодо поступової відмови від імпорту газу до 2027 року.

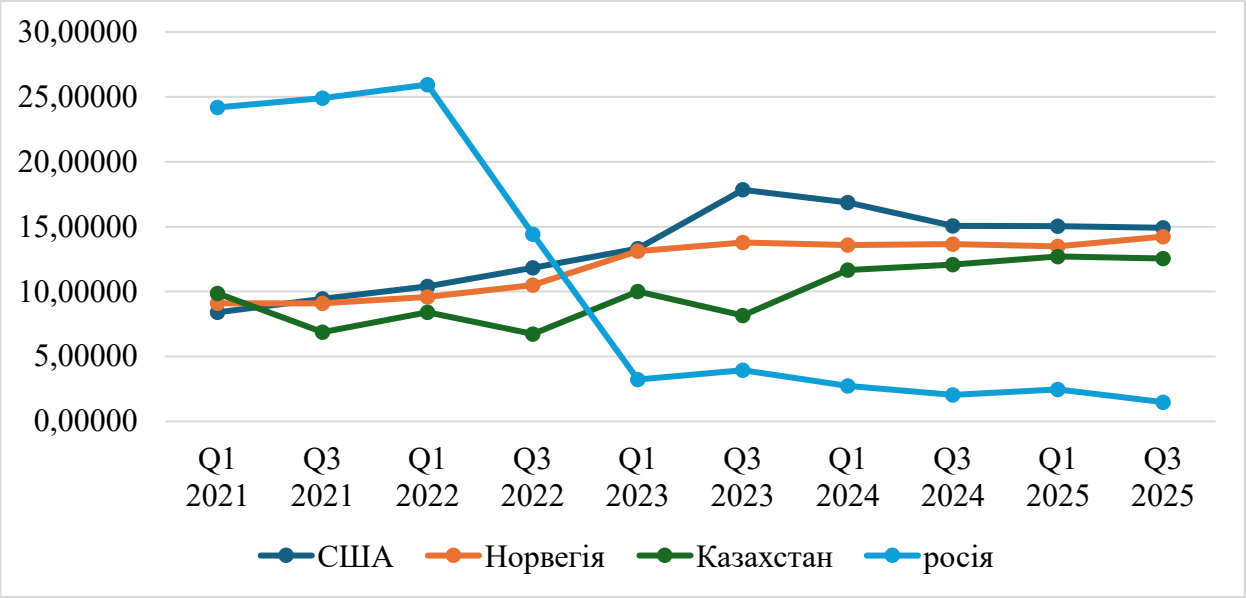


Рисунок 2.22. Імпорт нафтопродуктів від основних партнерів (%) (побудовано автором за даними [24])

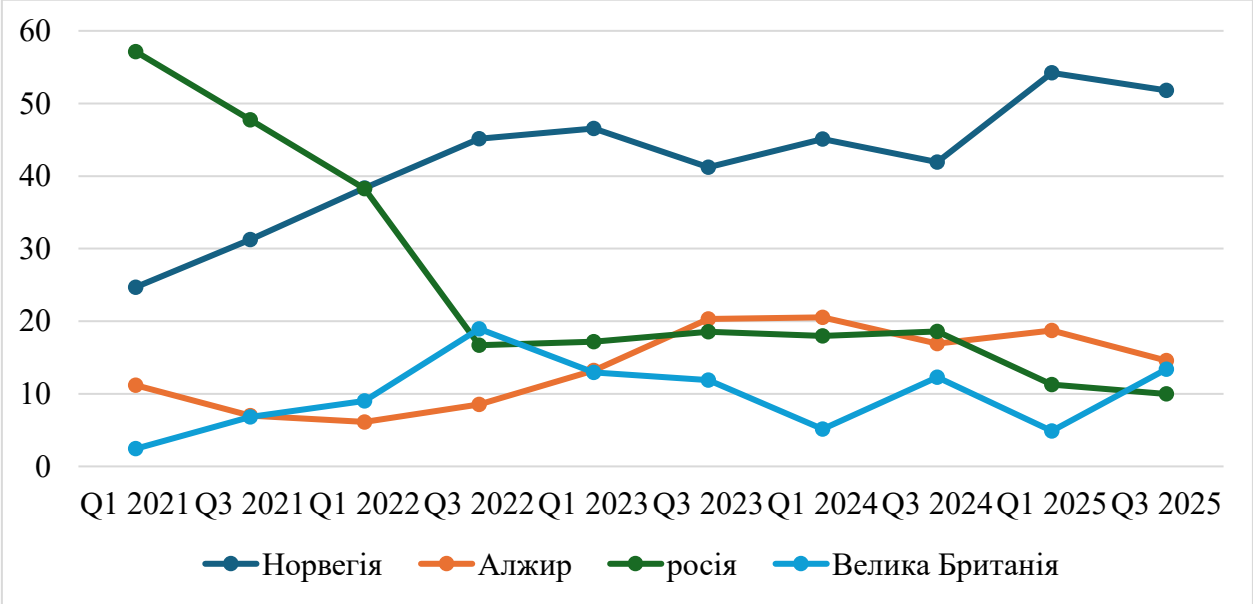


Рисунок 2.23. Імпорт природного газу в газоподібному стані від основних партнерів (%)(побудовано автором за даними [24])

На рисунку 2.24, додатку Г, таблиця Г.7 показано динаміку частки основних партнерів ЄС у сфері зрідженого природного газу (ЗПГ). Сполучені Штати, на які на початку 2021 року припадало 24% імпорту ЗПГ до ЄС, збільшили свою частку до 56,0% до четвертого кварталу 2025 року, зміцнивши свої позиції домінуючого постачальника. Частка росії в імпорті ЗПГ до ЄС зменшилася з 21,2% у першому кварталі 2021 року до 12,7% у четвертому кварталі 2025 року. Незважаючи на це зниження, росія залишалася другим за величиною постачальником до ЄС, хоча розрив з основним партнером значно збільшився. За нею йде Катар (8,9%) та Алжир (6,6%).

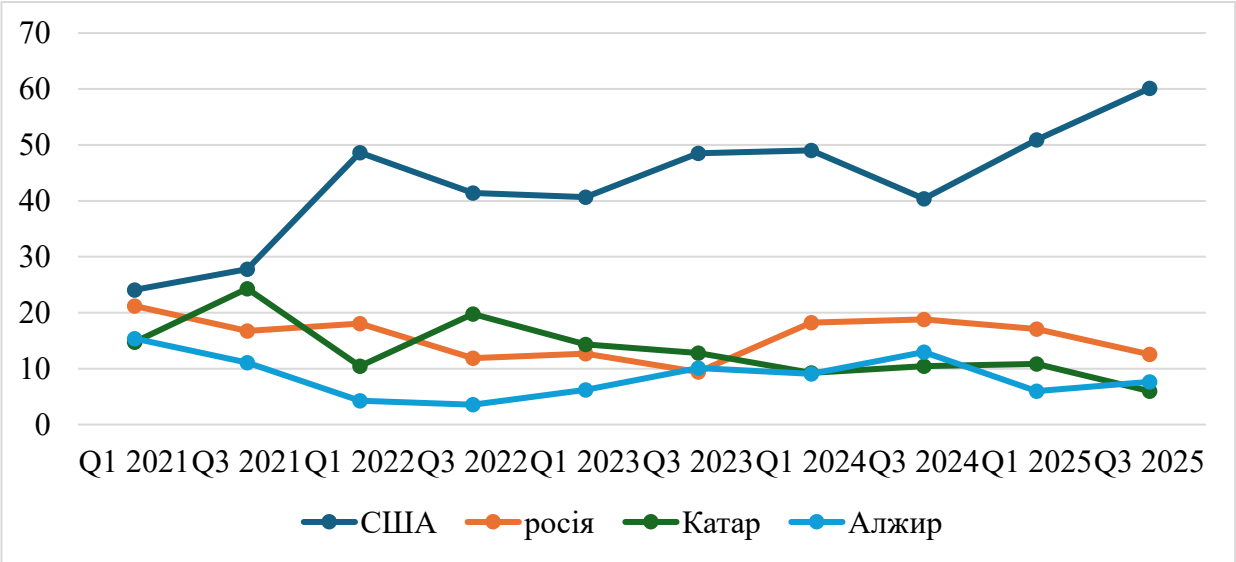


Рисунок 2.24. Імпорт зрідженого природного газу від основних партнерів (%)(побудовано автором за даними [24])

На рисунку 2.25, додатку Г, таблиця Г.8 показано динаміку частки основних партнерів ЄС у сфері імпорту вугілля. Австралія, на яку на початку 2021 року припадало 19,8% імпорту вугілля до ЄС, значно зміцнила свої позиції, збільшивши частку до 37,9% до третього кварталу 2025 року та ставши домінуючим постачальником. Сполучені Штати також продемонстрували суттєве зростання: їхня частка піднялася з 18,8% у першому кварталі 2021 року до 30,4% у третьому кварталі 2025 року, що робить їх другим за величиною партнером. Найбільш радикальні зміни стосуються росії: якщо у першому кварталі 2021 року вона була лідером ринку

з часткою 45,5%, то починаючи з першого кварталу 2024 року її частка в імпорті впала до 0%. Це свідчить про повне заміщення російського вугілля на європейському ринку. Частки інших важливих постачальників станом на третій квартал 2025 року становлять: Казахстан – 9,3% та Колумбія – 8,8%.

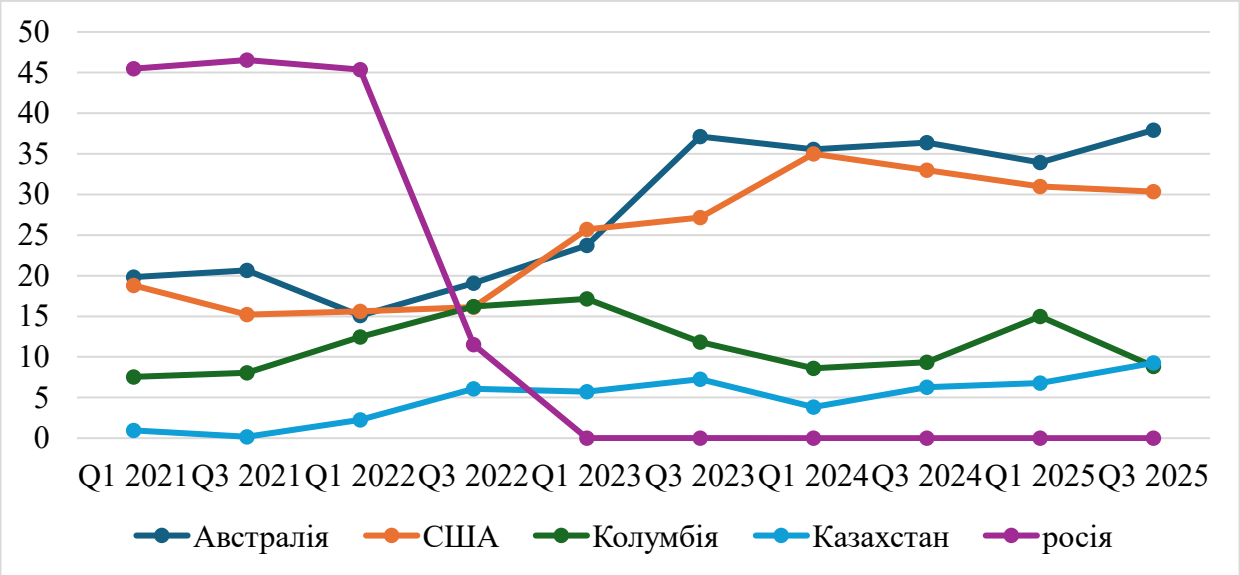


Рисунок 2.25. Імпорт вугілля від основних партнерів (%)(побудовано автором за даними [24])

Отже, радикальна зміна структури імпорту енергоносіїв у 2021-2025 роках стала переломним моментом для торговельної політики ЄС. Повне витіснення російського вугілля та нафти продемонструвало, що торговельні відносини тепер розглядаються Брюсселем як інструмент стратегічної автономії, де пріоритет надається перевіреним партнерам: США, Норвегії та Австралії. Це означає, що головною метою торговельної політики ЄС стало створення стійких ланцюгів постачання, щоб унеможливити енергетичний шантаж у майбутньому, удосконалення системи колективної безпеки Європи.

Показники ринку праці та міграційні процеси є критичними чинниками підтримки торговельного потенціалу ЄС в умовах глобальних викликів. По-перше, стримування безробіття на рівні 7,7% під час падіння ВВП у 2020 році завдяки програмам типу Kurzarbeitergeld дозволило зберегти базову

купівельну спроможність населення, не допустивши повного колапсу роздрібної торгівлі (Додатку Г, таблиця Г.9).

По-друге, масовий приплив українських мігрантів (понад 4,2 млн осіб у 2022 році) став потужним стимулом для внутрішньої торгівлі та сфери послуг, особливо в Польщі та Чехії (Додаток Г, таблиця Г.10). Збільшення кількості споживачів компенсувало негативні наслідки енергетичної кризи для торговельного обороту, а інтеграція українців у ринки праці забезпечила стабільне функціонування логістичних ланцюгів та торговельної інфраструктури. Таким чином, демографічний та трудовий фактори виступили стабілізаторами, що дозволили країнам Східної Європи підтримувати високу інтенсивність торгівлі навіть за умов екстремальної інфляції.

Розглянемо перспективи зміцнення позицій ЄС у світовій торговельній системі [30]. У таблиці 2.1 наочно продемонстровано баланс між новими можливостями та супутніми ризиками, що виникли внаслідок останніх криз.

Таблиця 2.1

Вплив глобальних викликів на торгівельну політику ЄС

Глобальний виклик	Позитивні наслідки (+)	Негативні наслідки (-)
1. Пандемія COVID-19	1. Цифрова трансформація: прискорене впровадження ШІ (з 7,6% до 19,9%) та е-комерції. 2. Секторальне зростання: попит на логістичні, поштові та кур'єрські послуги. 3. Фінансова підтримка: запуск програми «Цифрова Європа» (DIGITAL).	1. Економічний спад: падіння ВВП на 11,1% (2 кв. 2020) та критичне скорочення сфери послуг (-22,3%). 2. Інфляційні коливання: період дефляції через надлишок товарів на складах. 3. Безробіття: тиск на ринок праці (пік близько 7,7%).
2. Санкції проти РФ та війна в Україні	1. Енергонезалежність: повна відмова від російського вугілля та нафти, перехід на надійних партнерів (США, Норвегія). 2. Ринок праці: приплив 4,2 млн мігрантів з України стимулював внутрішню торгівлю та логістику (особливо в Польщі та Чехії). 3. Зелений перехід: прискорення «зеленої» тактики як базису енергобезпеки.	1. Ціновий шок: рекордна інфляція (10,9% у вересні 2022) через дорогі енергоносії. 2. Витрати: безпрецедентна фінансова допомога Україні та навантаження на соціальні системи. 3. Вразливість: виявлення прогалин у кібербезпеці та ланцюгах поставок.

3. Вихід Великобританії (Brexit)	1. Внутрішня автономія: зміцнення європейських ланцюгів доданої вартості замість британських. 2. Фінансовий суверенітет: переміщення капіталу та банківських хабів з Лондона до Парижа та Франкфурта. 3. Диверсифікація: активізація пошуку нових партнерів за межами Європи.	1. Операційні витрати: ріст витрат бізнесу на 5-10% через нетарифні бар'єри (мито, перевірки). 2. Торговельний спад: непередбачуваність відносин (R2=0,06) та системне охолодження обміну. 3. Логістичний розрив: гострі проблеми в машинобудуванні та аерокосмічній галузі.

Джерело: Складено автором за матеріалами [23-30]

У сучасних умовах глобальних трансформацій зміцнення позицій ЄС базується на синергії безпекової стабільності, технологічного суверенітету та розширення регіонального впливу. Особливої ваги набуває вдосконалення інструментів підтримки стабільності та безпеки, де місії ЄС орієнтовані не на класичні військові завдання, а на зміцнення верховенства права та демократичного порядку в зонах конфліктів. Створення цілісної системи внутрішньої безпеки, що охоплює логістику, адміністрування та правові питання, є необхідною умовою для адекватного реагування на сучасні загрози.

Важливим вектором розвитку є інтеграція країн-кандидатів, зокрема України, що дозволяє ЄС розширювати свою сферу впливу та залучати нових партнерів до миротворчих дій і реагування на кризи, попри складну політичну позицію окремих членів блоку. Безпрецедентна фінансова допомога Україні не лише підтримує її національну економіку, а й створює фундамент для майбутнього спільного ринку та посилення геоекономічної ваги ЄС.

Стратегічний пріоритет ЄС полягає у реалізації тактики «зеленого» переходу та доступі до нових технологій, що підвищує мережеву ефективність і оптимізує витрати. В умовах глобальної цифровізації торговельні угоди стають інструментом подолання інфраструктурного розриву, стимулюючи розвиток телекомунікаційного сектору та забезпечуючи сталий регіональний розвиток у межах міжнародних кордонів.

Висновки до другого розділу

1. Проведений аналіз показав, що протягом 2010-2024 років зовнішня торгівля Європейського Союзу демонструвала загальну тенденцію до зростання. Динаміка експорту товарів характеризувалася стабільним підвищенням обсягів, що свідчить про збереження конкурентних позицій ЄС на світових ринках. Водночас імпорт товарів був більш мінливим через залежність від коливань світових цін на енергоносії, що особливо проявилося під час енергетичної кризи 2022 року. Значну роль у структурі товарної торгівлі відіграють високотехнологічні галузі та продукція з високою доданою вартістю, що підтверджує орієнтацію економіки ЄС на інноваційний розвиток. У сфері послуг також спостерігається динамічне зростання, зокрема за рахунок розширення сегментів телекомунікаційних, комп'ютерних та інших ділових послуг, що відображає поступовий перехід до цифрової моделі економіки.

2. Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі Європейського Союзу засвідчив високу концентрацію торговельних потоків на ринках провідних світових економік, зокрема США та Китаю, які залишаються ключовими стратегічними партнерами. Водночас фундаментом економічної стійкості ЄС залишається внутрішня торгівля в межах Єдиного ринку, яка демонструє високий рівень інтеграції між країнами-членами та здатність протистояти глобальним логістичним і економічним змінам. Незважаючи на певне зниження частки ЄС у світовій торгівлі через посилення конкуренції з боку нових економічних центрів, абсолютні обсяги експорту та імпорту продовжують зростати, що підтверджує статус Європейського Союзу як одного з провідних учасників міжнародної торгівлі.

3. Сучасна торговельна політика ЄС трансформувалася в інструмент стратегічної автономії, де радикальна зміна структури імпорту енергоносіїв та повне витіснення російського вугілля й нафти забезпечили створення стійких

ланцюгів постачання. Процес виходу Великобританії з Єдиного ринку став чинником довгострокового охолодження відносин, що змусило європейських виробників переглядати структуру постачальників задля збереження стабільності доданої вартості. Криза COVID-19, попри значне падіння ВВП та сектору послуг, стала каталізатором цифрової трансформації, значно підвищивши частку підприємств, що використовують електронну комерцію та технології штучного інтелекту. Важливим вектором посилення геоекономічної ваги Союзу є інтеграція України та фінансова підтримка її економіки, що закладає фундамент для майбутнього розширення спільного ринку.

ВИСНОВКИ

1. У першому розділі було досліджено теоретичні засади формування торговельно-економічної політики ЄС, яка базується на поєднанні класичних теорій міжнародної торгівлі та сучасних інституційних підходів. Еволюція ЄС як інтеграційного об’єднання пройшла шлях від зони вільної торгівлі до повної економічної та політичної інтеграції. Це дозволило державам-членам ефективно використовувати ефект масштабу та мінімізувати трансакційні витрати на внутрішньому ринку.

2. Ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності ЄС відіграють науково-технічний прогрес та якість підготовки людського капіталу, які стають головними драйверами інноваційного розвитку. Водночас ефективність реалізації зовнішньоторговельної стратегії ЄС безпосередньо залежить від стабільності інституційної архітектури (Єврокомісії, Ради ЄС та Європарламенту). Ця структура забезпечує високий рівень економічної свободи та впровадження єдиних регуляторних стандартів, відомих як «Брюссельський ефект». Подальший розвиток торговельних відносин ЄС визначається концепцією «відкритої стратегічної автономії», яка спрямована на захист власних економічних інтересів за умов глобальної нестабільності, зберігаючи при цьому відданість принципам вільної та справедливої міжнародної торгівлі.

3. Проведений аналіз показав, що протягом 2010-2024 років зовнішня торгівля Європейського Союзу демонструвала загальну тенденцію до зростання. Динаміка експорту товарів характеризувалася стабільним підвищенням обсягів, що свідчить про збереження конкурентних позицій ЄС на світових ринках. Водночас імпорт товарів був більш мінливим через залежність від коливань світових цін на енергоносії, що особливо проявилося під час енергетичної кризи 2022 року. Значну роль у структурі товарної торгівлі відіграють високотехнологічні галузі та продукція з високою доданою вартістю, що підтверджує орієнтацію економіки ЄС на інноваційний розвиток.

У сфері послуг також спостерігається динамічне зростання, зокрема за рахунок розширення сегментів телекомунікаційних, комп'ютерних та інших ділових послуг, що відображає поступовий перехід до цифрової моделі економіки.

4. Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі Європейського Союзу засвідчив високу концентрацію торговельних потоків на ринках провідних світових економік, зокрема США та Китаю, які залишаються ключовими стратегічними партнерами. Водночас фундаментом економічної стійкості ЄС залишається внутрішня торгівля в межах Єдиного ринку, яка демонструє високий рівень інтеграції між країнами-членами та здатність протистояти глобальним логістичним і економічним змінам. Незважаючи на певне зниження частки ЄС у світовій торгівлі через посилення конкуренції з боку нових економічних центрів, абсолютні обсяги експорту та імпорту продовжують зростати, що підтверджує статус Європейського Союзу як одного з провідних учасників міжнародної торгівлі.

5. Сучасна торговельна політика ЄС трансформувалася в інструмент стратегічної автономії, де радикальна зміна структури імпорту енергоносіїв та повне витіснення російського вугілля й нафти забезпечили створення стійких ланцюгів постачання. Процес виходу Великобританії з Єдиного ринку став чинником довгострокового охолодження відносин, що змусило європейських виробників переглядати структуру постачальників задля збереження стабільності доданої вартості. Криза COVID-19, попри значне падіння ВВП та сектору послуг, стала каталізатором цифрової трансформації, значно підвищивши частку підприємств, що використовують електронну комерцію та технології штучного інтелекту. Важливим вектором посилення геоекономічної ваги Союзу є інтеграція України та фінансова підтримка її економіки, що закладає фундамент для майбутнього розширення спільного ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Величко К.Ю., Печенка О.І. Міжнародна торгівля: конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей, денної та заочної форми навчання. Харків: ХДУХТ, 2018. 194 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_1790_92301513.pdf (дата звернення 01.05.2026).

2. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Барановська М. І. Міжнародна торгівля. 4-те вид. перероб. та доп. підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 512 с. URL: https://library.nusta.edu.ua/depository/%D0%9E%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%96%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8/%D0%9C%D0%86%D0%96%20%D0%A2%D0%9E%D0%A0%D0%93.pdf (дата звернення 01.05.2026).

3. Міжнародна торгівля. URL: https://studfile.net/preview/5483864/page:2/ (дата звернення 01.05.2026).

4. Динаміка та структура світової торгівлі. URL: https://studfile.net/preview/12803320/page:5/ (дата звернення 01.05.2026).

5. Взаємозв'язок глобальних економічних показників з динамікою міжнародної торгівлі. URL: https://previous.scientia.report/index.php/archive/article/view/3192/3231 (дата звернення 01.05.2026).

6. Розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин в Україні. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1969/1896 (дата звернення 01.05.2026).

7. Економічні фактори, що впливають на показники зовнішньої торгівлі країни. URL: https://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/download/315/286 (дата звернення 01.05.2026).

8. Шевченко Л.С. Основи економічної теорії: підручник Харків: Право, 2008. 448 с.

9. Теорія порівняльних переваг. URL: https://buklib.net/books/26922/ (дата звернення 01.05.2026).

10. Філіпенко А. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель// Економіка України. 2005. № 6. с. 11-22.

11. Етапи Європейської економічної інтеграції. URL: https://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/download/1598/1513/6174#:~:text=%D0%94%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%96%D0%B4%2D%20%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D1%96%20%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%BF%D0%B8%20%D1%94%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%97%20%D1%96%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%BE%20%D0%B4%D0%BE,%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D1%83%20%D1%82%D0%B0%20%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%2D%20%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0%20%D1%96%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F (дата звернення 01.05.2026).

12. Пахомов Ю. Глобальна економіка: виклики і парадокси інтеграції// Економіка України. 2021. № 3. с. 24-36

13. Табачук Н. П. Роль Європейської Комісії та Суду ЄС у формуванні концепції колективного домінування // Експерт: парадигми юридичних наук і державного управління. 2021. № 4(16). с. 98–105

14. A brief guide to the European Parliament. URL: https://www.europarl.europa.eu/news/ga/press-room/press-tool-kit/3/a-brief-guide-to-the-european-parliament (дата звернення 01.05.2026).

15. Council of the European Union. URL: https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies/search-all-eu-institutions-and-bodies/council-european-union_en#:~:text=In%20the%20Council%20of%20the,agreed%20on%20in%20the%20meetings (дата звернення 01.05.2026).

16. Огляд торговельної політики Європейського Союзу. URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=1ac01a7b-92e7-4598-a787-9a602f972944&title=OgliadTorgovelnoiPolitikivropeiskogoSoiuzu (дата звернення 01.05.2026).

17. Bradford A. The Brussels Effect: How the European Union Rules the World. – New York : Oxford University Press, 2020. – 404 p.

18. Григорова-Беренда Л.І., Каверіна К.О. Торговельна політика та зовнішня торгівля Європейського Союзу. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія«Міжнародні відносин. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2022. № 16. С. 6–15. DOI: https://doi.org/10.26565/2310-9513-2022-16-01 (дата звернення 01.05.2026).

19. Common commercial policy of the European Union: Principles and development in the modern times. URL: https://www.lawjournal.info/article/134/4-2-19-137.pdf (дата звернення 01.05.2026).

20. CBAM – механізм вуглецевого коригуванн імпорту. URL: https://kpmg.com/ua/uk/media/press-releases/2023/10/cbam-yaki-pravyla-perekhidnoho-periodu-peredbacheno.html (дата звернення 01.05.2026).

21. Europe's Digital Decade: digital targets for 2030. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/europes-digital-decade-digital-targets-2030_en (дата звернення 01.05.2026).

22. EU-US Trade and Technology Council (2021-2024). URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/factpages/eu-us-trade-and-technology-council-2021-2024 (дата звернення 01.05.2026).

23. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Index.aspx (дата звернення 01.05.2026).

24. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/all_themes (дата звернення 01.05.2026).

25. Вектори подальшої співпраці Великої Британії та Європейського Союзу. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2672/2588 (дата звернення 01.05.2026).

26. Statistisches Bundesamt (Destatis). URL: https://www.destatis.de/Europa/EN/Topic/COVID-19/COVID-19-article.html; https://www.destatis.de/Europa/EN/Home/_node.html (дата звернення 01.05.2026).

27. European Comission. The Digital Europe Programme. URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/activities/digital-programme (дата звернення 01.05.2026).

28. Санкції ЄС щодо Росії: актуальна інформація, вплив на економіку та перспективи. URL: https://ukraine.europarl.europa.eu/cmsdata/283706/1301226UK.pdf (дата звернення 01.05.2026).

29. Політика санкцій Європейського Союзу щодо Російської Федерації: інструмент захисту міжнародного правопорядку. URL: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://politicus.od.ua/1_2025/33.pdf&ved=2ahUKEwi33pHLjdmTAxWYnP0HHb6RIAUQFnoECF0QAQ&usg=AOvVaw1rYkxKheezmeP1HanjuUYz (дата звернення 01.05.2026).

30. Розвиток ЄС як інтеграційного об'єднання у глобальному світі. URL: https://api.dspace.wunu.edu.ua/api/core/bitstreams/3d87ec1c-53ac-4e17-bb3a-2749511297c4/content (дата звернення 01.05.2026).

31. Кваліфікаційна робота бакалавра : методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освітньої програми «Міжнародні економічні відносини» / уклад. Л. І. Григорова-Беренда, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. – 6-те вид., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. – 40 с.

32. Кваліфікаційна робота : методичні вказівки з написання та оформлення для здобувачів вищої освіти [Електронне видання] / уклад. Б. В. Самородов, О. М. Головко, І. К. Журавльова, С. В. Єльцов. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2026.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1.

Еволюція теорій міжнародної торгівлі

№	Наукова школа	Основна теорія (або теорії)	Ключові ідеї / постулати	Основні представники
1	Меркантилізм	Активне торговельне сальдо	Експорт має перевищувати імпорт; золото = багатство держави.	Т.Манн, А.Монкретьєн, Ж.Б. Кольбер, Дж.Кері, Дж. Де Малінс.
2	Класична економічна школа	Абсолютна перевага, порівняльна перевага	Спеціалізація сприяє продуктивності; вигода від обміну навіть при абсолютній перевазі в одного.	А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.Міль, Д.С. Міль, Р.Торренс, Дж.Вінер, Д.Ірвін.
3	Неокласична школа	Теорема Хекшера-Оліна, факторні пропорції	Країна експортує ті товари, у виробництві яких використовує надлишкові фактори виробництва.	Е.Хекшер, Б.Олін, П.Самуельсон, В.Слорпер, Г.Хаберлер, Дж.Ванек, К.Ароу, Г.Дебрю, Р.Джонс.
4	Монетаристська (Неоліберальна) школа	Теорія монетарної рівноваги платіжного балансу. Теорія оптимальних валютних зон. Вашингтонський консенсус: дерегуляція, приватизація, лібералізація торгівлі та інвестицій. Trade openness = economic efficiency.	Макроекономічна стабільність через контроль грошової маси = фундамент для ефективної міжнародної торгівлі. Лібералізація зовнішньої торгівлі – інструмент стимулювання економічного зростання. Мінімальне державне втручання в зовнішню торгівлю. Замість обмежень – відкрита економіка, ліберальні торговельні режими, зняття мит і дерегуляція.	М.Фрідман, Г.Джонсон, Р.Манделл, Д.Бхагваті, Р.Дорнбуш, Дж.Френкель.
5	Інституційна школа	Торгівля як соціально-інституційний феномен, що залежить від норм, культури, права.	Еволюція інститутів, роль традицій, звичаїв, права.	Д.Норт, О.Вільямсон, Е.Остром, Д.Родрік, Т.Веблен, Дж.Коммонс, У.Мітчелл.

6	Неоінституційна школа	Торгівля як залежна від трансакційних витрат, прав власності, інституційної якості.	Трансакційні витрати, ефективність контрактів, структура стимулів.	Р.Коуз, Д.Норт, О.Вільямсон, А.Левченко, Е.Хелпмен.
7	Структурна (марксистська) школа	Теорія нерівного обміну, залежності.	Міжнародна торгівля – засіб експлуатації країн «Півдня» країнами «Півночі».	К.Маркс, В.Ленін, С.Аміна, І.Валерстейн, А.Емануел, Е.Пребіш, Р.Франк.
8	Еволюційна школа	Еволюційна теорія змін у фірмах та технологіях.	Оптимізаційне раціональне поводження економічних агентів і миттєву рівновагу ринку.	Й.А. Шумпетер, Р.Нельсон, С.Вінтер, К.Перес, К.Фрімен, С.Меткалф, Дж.Кантвел.
9	Неомеркантилізм (стратегічна торгівля)	Теорія стратегічної торгівлі.	Держави активно підтримують «свої» галузі на зовнішніх ринках.	Г.-Ж.Чанг, Д.Родрік, Е. Райнгарт, Р. Райх, М. Лінд, Р. Ваде, Т. Вайс.
10	Цифрова глобалізаційна школа	Теорія даних, електронної торгівлі.	Товари – не лише матеріальні об’єкти, а й цифрові потоки, дані, сервіси.	Р. Балдвін, С. Ландо, К.Гіллман, К.Лопес-Гомес, Р.Аткісон, А.Хуссейн, С.Чой, В.Керр, аналітики McKinsey Global Institute.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Експорт товарних груп ЄС, дол. США

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Товарна група 1	441670339	526500241	518099487	562898766	568752320	493564554	507093026	548065056	579723710	575978406	595064889	681553344	718548365	764605757	787058654
Товарна група 2	20610541	25674987	24202304	24727153	24835964	20235296	19152620	23103702	26295600	24266183	22833610	29789613	28683699	28011778	28337700
Товарна група 3	258493610	356623110	380229678	383822390	349642789	236592513	198248241	251043457	303561998	273967943	184489989	331388482	586877005	429150674	373672543
Товарна група 4	900976361	1027055722	985488322	1025029105	1049679234	918978964	924735246	1005691646	1130709759	1110118257	1140320304	1390222766	1487802223	1418655959	1449338264
Товарна група 5	29575775	37485555	37822179	42397418	42725334	37870202	37136850	40775227	43706048	44138872	36139227	45401006	46578094	48681114	47635206

Товарна група 6	171112394	190318697	167894550	175239561	177682766	152591854	153541828	163596982	181555675	168511955	160801510	204186683	218835627	188616917	187547614
Товарна група 7	194404816	228020244	209407383	224485488	238602600	206123481	214924443	233984930	256972699	254973748	235367043	278523559	289518893	292727027	290054563
Товарна група 8	59824796	67572557	63199744	67035724	69807059	60747330	63092035	67121660	73576563	70085909	66582223	80923142	83959034	82758740	79816831
Товарна група 9	406088372	498243098	447059772	441152111	449148043	373554850	360846568	420831022	470424015	429593026	388337888	540494605	572152267	530069534	514202115
Товарна група 10	1897136940	2201543119	2072670011	2159205086	2243605638	2016146551	2071535364	2245444168	2444702212	2386937660	2176545495	2515427802	2543961590	2815935512	2758119986
Товарна група 11	284251812	307288384	302485915	303874186	309614233	269897339	276539893	288472332	309672763	310181599	299582082	363835786	347642550	348966641	371565991
Загальний експорт товарів	4664145769	5466325707	5208559338	5409866971	5524095991	4786302951	4826846121	5288130189	5820901058	5648753567	5306064226	6461746802	6924559394	6948179642	6887349489

Таблиця Б.2

Експорт послуг ЄС, дол. США

Експорт послуг, дол.США	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Загальний експорт послуг	26663000	30643000	34546000	36461000	41578000	40968000	41291000	45213000	50209000	51838000	41210000	51995000	57157000	53916000	58750000
Послуги з переробки товарів			1354000	1462000	1635000	1620000	2033000	2586000	2781000	3214000	3870000	4389000	4326000	3993000	5312000
Послуги з технічного обслуговування та ремонту	30000	42000	68000	76000	240000	376000	832000	1318000	1530000	1389000	1346000	978000	1165000	1505000	1188000
Транспортні послуги	9747000	9691000	9987000	10061000	10990000	9779000	8819000	10020000	10951000	10522000	11023000	19754000	21586000	10813000	12103000
Туристичні послуги (подорожі)	8721000	11065000	11770000	12323000	14614000	14387000	13375000	12315000	13704000	14411000	1800000	744000	1782000	8658000	9662000
Будівельні послуги	355000	348000	451000	495000	977000	795000	1204000	1464000	1202000	966000	690000	781000	772000	557000	516000
Страхові та пенсійні послуги	299000	362000	384000	316000	321000	255000	278000	409000	313000	247000	340000	428000	318000	547000	634000
Фінансові послуги	847000	909000	1750000	2058000	2421000	2422000	2608000	2884000	3089000	3314000	3292000	3557000	3920000	4880000	5074000
Плати за використання інтелектуальної власності	460000	838000	932000	1017000	866000	1190000	1235000	1698000	1541000	1406000	1709000	2044000	2015000	1764000	1959000
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	601000	810000	1091000	1378000	1754000	2032000	2380000	2846000	3764000	4060000	4726000	5826000	6587000	6971000	8007000
Інші ділові послуги	5252000	6165000	6385000	6837000	7249000	7545000	7877000	8975000	10586000	11563000	11966000	13032000	14124000	13493000	13439000
Персональні послуги, послуги у сфері культури та відпочинку	98000	136000	154000	203000	231000	250000	312000	348000	371000	383000	270000	297000	393000	463000	552000
Державні товари та послуги	253000	277000	220000	235000	280000	317000	338000	350000	377000	363000	178000	165000	169000	272000	304000

Таблиця Б.3

Імпорт товарних груп ЄС, дол. США

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Товарна група 1	426128801	506957978	487004550	519142636	526459850	460817402	474926042	514149288	545077392	530293136	541116934	618830486	675351335	711951530	738216054
Товарна група 2	48293502	61704686	52023992	49717421	48350886	37423799	34490281	43980028	48790031	46011091	44054384	63945455	59396462	53312193	52592586
Товарна група 3	664457806	897707200	914213484	887211720	790723237	503875908	409975220	516742775	652580234	581904180	378217246	690966191	1189802310	841351750	741539622
Товарна група 4	776417343	896090797	840044951	870189210	893094998	779734579	782915971	856808087	958407623	920882347	938724588	1194173402	1308011405	1204291746	1198141567
Товарна група 5	27671235	33852473	31957880	35212280	38345085	33566928	33011903	35239797	37023176	34812375	27482622	32247374	35240017	35043038	34863073
Товарна група 6	141830475	158163225	136809454	140162589	144259046	124394475	125951404	134118293	150594706	139236821	131560123	167390621	184171071	158287276	157046478
Товарна група 7	242404970	281928145	250407692	264427576	286909738	257133768	267278645	285946817	310556658	305505837	305833436	332166440	366618347	339726041	343171147
Товарна група 8	48790377	54495502	48744532	49962697	53497520	46908226	49449357	53280504	59044597	57297163	54481940	67522410	70071055	68424481	66866163
Товарна група 9	382640048	476718091	405829128	402640557	415871999	354820317	345834142	409822338	467708198	420002967	373836736	550728617	606408293	527914835	508683559
Товарна група 10	1633622515	1826507154	1656455103	1703362970	1799838795	1652473872	1732981286	1896739604	2090913469	2066391733	1926469751	2273677669	2351311430	2530933606	2464478967
Товарна група 11	245915338	254448773	234644561	232741572	241794618	223799407	230576294	249442570	280635735	278259647	287000248	366868305	361289686	323590086	323009167
Загальний імпорт товарів	4638172399	5448573983	5058135341	5154771229	5239145804	4474948674	4487390554	4996270098	5601331800	5380597298	5008778013	6358516973	7207671407	6794826560	6628608404

Таблиця Б.4

Імпорт послуг ЄС, дол. США

Імпорт послуг, дол.США	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Загальний імпорт послуг	37711000	41895000	52920000	51658000	52922000	51787000	51815000	53975000	56865000	56937000	37491000	39549000	44530000	64006000	71162000
Послуги з переробки товарів			9013000	7405000	5220000	4485000	3572000	3630000	2726000	1882000	1532000	2006000	1931000	1613000	1668000
Послуги з технічного обслуговування та ремонту	537000	790000	698000	672000	832000	773000	860000	974000	924000	922000	749000	893000	1250000	1470000	1612000
Транспортні послуги	9369000	9453000	9756000	9837000	10326000	10107000	10958000	11326000	12450000	11816000	9681000	9575000	10082000	13042000	13739000
Туристичні послуги (подорожі)	9357000	10112000	10630000	12310000	13997000	15502000	16574000	18018000	19428000	20500000	3046000	1247000	2528000	15519000	20063000
Будівельні послуги	241000	233000	570000	670000	1008000	883000	1184000	1481000	1328000	1484000	1500000	2066000	3125000	3528000	4276000
Страхові та пенсійні послуги	839000	1054000	1055000	1001000	942000	772000	700000	1014000	1009000	944000	1161000	1498000	1413000	1569000	2025000
Фінансові послуги	216000	273000	414000	527000	586000	741000	872000	1338000	1656000	1975000	1367000	1418000	2046000	3345000	3116000
Плати за використання інтелектуальної власності	4943000	5788000	5681000	5197000	5276000	5543000	5290000	3761000	3609000	3263000	4144000	4539000	5016000	4927000	5188000
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	866000	1010000	1168000	1180000	1230000	1234000	1339000	1737000	1844000	2392000	2990000	3554000	3808000	4418000	4823000
Інші ділові послуги	10381000	12240000	12944000	11940000	12557000	10862000	9578000	9755000	10956000	10922000	10641000	12100000	12531000	13680000	13727000

Персональні послуги, послуги у сфері культури та відпочинку	215000	237000	279000	258000	254000	252000	220000	261000	286000	221000	131000	137000	180000	251000	317000
Державні товари та послуги	747000	705000	712000	661000	694000	633000	668000	680000	649000	616000	549000	516000	620000	644000	608000

Таблиця Б.5

Баланс зовнішньоторговельного обороту товарів та послуг ЄС, дол. США

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Баланс зовнішньоторговельного обороту товарів, дол.США	25973370	17751724	150423997	255095742	284950187	311354277	339455567	291860091	219569258	268156269	297286213	103229829	-283112013	153353082	258741085
Баланс зовнішньоторговельного обороту послуг, дол.США	-11048000	-11252000	-18374000	-15197000	-11344000	-10819000	-10524000	-8762000	-6656000	-5099000	3719000	12446000	12627000	-10090000	-12412000

Додаток В

Таблиця В.1

Країни-експортери та країни-імпортери ЄС

Експортери				Імпортери			
Рік	Країна	Обсяг експорту (млн дол. США)	Частка (%)	Рік	Країна	Обсяг імпорту (млн дол. США)	Частка (%)
2010	США	314677	17,43	2010	Китай	374704	18,45
2010	Китай	149359	8,27	2010	США	226115	11,13
2010	Швейцарія	146040	8,09	2010	Російська Федерація	197516	9,73
2010	Російська Федерація	113479	6,28	2010	Швейцарія	113691	5,6
2010	Туреччина	81283	4,5	2010	Японія	88345	4,35
2010	Інші країни		55,43	2010	Інші країни		50,74
2017	США	418820	19,75	2017	Китай	422719	20,22
2017	Китай	221017	10,42	2017	США	288566	13,8
2017	Швейцарія	169381	7,99	2017	Російська Федерація	147787	7,07
2017	Російська Федерація	96532	4,55	2017	Швейцарія	125930	6,02
2017	Туреччина	95133	4,49	2017	Туреччина	78462	3,75
2017	Інші країни		52,8	2017	Інші країни		49,14
2024	США	535853	19,41	2024	Китай	555331	20,46
2024	Великобританія	359882	13,04	2024	США	366154	13,49
2024	Китай	238703	8,65	2024	Великобританія	193201	7,12
2024	Швейцарія	204374	7,4	2024	Швейцарія	151809	5,59
2024	Туреччина	119690	4,34	2024	Туреччина	102643	3,78
2024	Інші країни		47,16	2024	Інші країни		49,56

Таблиця В.2

Внутрішній та зовнішній експорт та імпорт ЄС у 2010-2024 роках, млн євро

Рік	Експорт		Імпорт	
	Між країнами ЄС, млн євро	У країни поза ЄС, млн євро	Між країнами ЄС, млн євро	У країни поза ЄС, млн євро
2010	2 162 091,30	1 435 577,80	2 099 688,50	1 471 032,30
2011	2 389 311,20	1 624 461,10	2 331 362,30	1 666 126,60
2012	2 384 910,80	1 770 879,80	2 324 833,40	1 702 497,70
2013	2 388 172,40	1 780 131,80	2 330 726,10	1 630 762,50
2014	2 459 418,20	1 796 783,70	2 400 864,20	1 625 384,30
2015	2 568 467,50	1 876 310,90	2 507 935,20	1 648 094,60
2016	2 624 142,20	1 866 819,60	2 574 802,70	1 602 417,80
2017	2 844 967,80	1 994 149,00	2 796 996,80	1 771 944,20
2018	3 015 116,40	2 058 469,70	2 959 709,10	1 910 413,80
2019	3 072 241,50	2 132 048,10	3 011 798,40	1 940 369,20
2020	2 856 802,80	1 932 076,30	2 793 378,80	1 715 118,50
2021	3 437 191,40	2 180 663,80	3 377 037,90	2 123 271,30
2022	4 244 901,10	2 571 997,70	4 117 357,60	3 005 720,40
2023	4 112 135,70	2 559 313,10	4 008 740,40	2 522 439,30
2024	4 034 748,70	2 591 684,10	3 928 463,20	2 449 689,80

Таблиця В.3

Частка ЄС у глобальному експорті та імпорті

Рік	Експорт			Імпорт		
	Світ, дол.США	Європейський Союз, дол.США	Частка ЄС у світовому експорті,%	Світ, дол.США	Європейський Союз, дол.США	Частка ЄС у світовому імпорті, %

2010	15101101585	4664145769	30,9	15348206480	4638172399	30,2
2011	18128011327	5466325707	30,2	18351464604	5448573983	29,7
2012	18398479074	5208559338	28,3	18527390744	5058135341	27,3
2013	18856400725	5409866971	28,7	18866969966	5154771229	27,3
2014	18828143951	5524095991	29,3	18920888911	5239145804	27,7
2015	16408751454	4786302951	29,2	16579079576	4474948674	27,0
2016	15923124139	4826846121	30,3	16090687940	4487390554	27,9
2017	17558522192	5288130189	30,1	17807515767	4996270098	28,1
2018	19319688288	5820901058	30,1	19687588891	5601331800	28,5
2019	18762316694	5648753567	30,1	19097777686	5380597298	28,2
2020	17494281875	5306064226	30,3	17727683492	5008778013	28,3
2021	22147064464	6461746802	29,2	22453599600	6358516973	28,3
2022	24686362569	6924559394	28,1	25301637114	7207671407	28,5
2023	23641647000	6948179642	29,4	23944862074	6794826560	28,4
2024	23926424736	6887349489	28,8	24258963152	6628608404	27,3

Додаток Г

Таблиця Г.1

Експорт та імпорт товарів між ЄС та Великобританією за 2010-2024 роки, дол.США

Рік	Великобританія імпортує товари в ЄС, дол.США	Великобританія експортує товари з ЄС, дол.США
2010	299332820	220771129
2011	338801735	256722481
2012	321685347	233456897
2013	343999612	235386543
2014	370271459	241568561
2015	339971985	204326281
2016	326103473	193562604
2017	335764066	209520683
2018	356256176	227747134
2019	342513887	215356490
2020	293232480	185869444
2021	307212980	205355882
2022	307658590	232889794
2023	321278609	221053588
2024	324561139	211804632

Таблиця Г.2

Зміни ВВП Європейського Союзу відносно попереднього періоду, 2017-2023 роки, %

Період	Чехія	Німеччина	Польща	ЄС-27
1квартал 2017	1,7	1,2	1,2	0,8
2 квартал 2017	2,5	0,8	1	0,8
3 квартал 2017	0,8	0,7	1,5	0,8
4 квартал 2017	0,8	0,9	1,4	0,8
1 квартал 2018	0,5	-0,6	1,8	0,1
2 квартал 2018	0,6	0,7	1,4	0,6
3 квартал 2018	0,7	-0,8	1,2	0,1
4 квартал 2018	0,7	0,8	1	0,7
1 квартал 2019	0,9	0,7	1,4	0,7
2 квартал 2019	0,7	-0,2	0,9	0,4
3 квартал 2019	0,7	0,1	0,7	0,3
4 квартал 2019	0,5	0,3	0,6	0,1
1 квартал 2020	-3,2	-1,4	0,8	-2,9
2 квартал 2020	-8,8	-9,5	-9,2	-11,1
3 квартал 2020	7	9	6,7	11,5
4 квартал 2020	1,1	0,6	0,1	-0,1
1 квартал 2021	-0,5	-1,5	2,6	0,2
2 квартал 2021	1,4	1,9	2,1	1,9
3 квартал 2021	1,7	0,8	2,1	2,2
4 квартал 2021	0,8	0	1,8	0,7
1 квартал 2022	0,6	1	4,5	0,7
2 квартал 2022	0,3	-0,1	-2,5	0,7
3 квартал 2022	-0,3	0,5	1	0,4
4 квартал 2022	-0,4	-0,5	-2,3	-0,1
1 квартал 2023	0	-0,3	3,8	0,2

Таблиця Г.3

Зміни Індексу споживчих цін Європейського Союзу відносно попереднього періоду, 2017-2023 роки, %

Період	Чехія	Німеччина	Польща	ЄС-27
01.01.2017	2,3	1,7	1,4	1,7
01.06.2017	2,4	1,7	1,3	1,3
01.12.2017	2,2	1,5	1,7	1,4
01.01.2018	2,1	1,5	1,6	1,4
01.06.2018	2,4	2,1	1,4	2
01.12.2018	1,6	1,7	0,9	1,6
01.01.2019	2	1,7	0,6	1,4
01.06.2019	2,4	1,5	2,3	1,5
01.12.2019	3,2	1,5	3	1,6
01.01.2020	3,8	1,6	3,8	1,7
01.03.2020	3,6	1,3	3,9	1,1
01.05.2020	3,1	0,5	3,4	0,5
01.07.2020	3,6	0	3,7	0,8
01.09.2020	3,3	-0,4	3,8	0,2
01.11.2020	2,8	-0,7	3,7	0,2
01.01.2021	2,2	1,6	3,6	1,2
01.03.2021	2,3	2	4,4	1,7
01.05.2021	2,7	2,4	4,6	2,3
01.07.2021	2,7	3,1	4,7	2,5
01.09.2021	4	4,1	5,6	3,6

01.11.2021	4,8	6	7,4	5,2
01.12.2021	5,4	5,7	8	5,3
01.01.2022	8,8	5,1	8,7	5,6
01.06.2022	16,6	8,2	14,2	9,6
01.09.2022	17,8	10,9	15,7	10,9
01.12.2022	16,8	9,6	15,3	10,4
01.01.2023	19,1	9,2	15,9	10

Таблиця Г.4

Зміни у сфері послуг Європейського Союзу відносно попереднього періоду, 2017-2023 роки, %

Період	Чехія	Німеччина	ЄС-27
1 квартал 2017	7,8	1,7	4,4
2 квартал 2017	7,6	3,1	5
3 квартал 2017	6	4	5,5
4 квартал 2017	4,9	4,1	5,4
1 квартал 2018	7,5	3,9	5,3
2 квартал 2018	5,8	3,7	6,8
3 квартал 2018	6,7	4,1	5,8
4 квартал 2018	3,8	3,9	6,1
1 квартал 2019	6,4	3,2	5,1
2 квартал 2019	4,8	2,5	3,7
3 квартал 2019	2	1,7	3,9
4 квартал 2019	2,2	1,8	3,1
1 квартал 2020	-2,9	-1,8	-1,8

2 квартал 2020	-21,3	-17	-22,3
3 квартал 2020	-13,8	-12,3	-12,7
4 квартал 2020	-11,5	-9,8	-10,3
1 квартал 2021	-6,4	-4,5	-5,2
2 квартал 2021	17,7	16,6	22,6
3 квартал 2021	12,8	15,8	17,1
4 квартал 2021	16,1	17,3	20,3
1 квартал 2022	20,4	17,7	22,1
2 квартал 2022	21,7	19,2	22,8
3 квартал 2022	17,1	14,6	17,7
4 квартал 2022	10,4	9,5	11,6
1 квартал 2023	8,1	5,3	9,4

Таблиця Г.5

Імпорт нафтопродуктів від основних партнерів, %

Рік	США	Норвегія	Казахстан	росія
Q1 2021	8,39888	9,09116	9,85532	24,17647
Q3 2021	9,44816	9,09256	6,86405	24,89098
Q1 2022	10,39132	9,57965	8,40510	25,94202
Q3 2022	11,83105	10,48789	6,73276	14,41385
Q1 2023	13,30277	13,10737	9,99517	3,22834
Q3 2023	17,83754	13,77036	8,14981	3,95153
Q1 2024	16,86566	13,58977	11,66396	2,73710
Q3 2024	15,06801	13,64679	12,08528	2,04017

Q1 2025	15,02616	13,47426	12,70639	2,46676
Q3 2025	14,92290	14,23268	12,53709	1,48474

Таблиця Г.6

Імпорт природного газу в газоподібному стані від основних партнерів, %

Рік	Норвегія	Алжир	росія	Велика Британія
Q1 2021	24,6923	11,17607	57,13967	2,43589
Q3 2021	31,25658	7,00132	47,73086	6,80656
Q1 2022	38,36908	6,13276	38,26319	9,01293
Q3 2022	45,13138	8,54988	16,691	18,954
Q1 2023	46,53748	13,21635	17,20105	12,92888
Q3 2023	41,21838	20,29713	18,53374	11,9063
Q1 2024	45,1066	20,53306	17,97849	5,12082
Q3 2024	41,92589	16,90257	18,58228	12,2945
Q1 2025	54,21198	18,70589	11,28716	4,89588
Q3 2025	51,78557	14,58561	9,97674	13,3778

Таблиця Г.7

Імпорт зрідженого природного газу від основних партнерів, %

Рік	США	росія	Катар	Алжир
Q1 2021	24,08461	21,21683	14,7684	15,39043

Q3 2021	27,81429	16,74244	24,31382	11,0944
Q1 2022	48,62847	18,06623	10,44615	4,29541
Q3 2022	41,39207	11,8552	19,77175	3,55774
Q1 2023	40,67026	12,68333	14,35401	6,2242
Q3 2023	48,52377	9,40645	12,7904	10,09531
Q1 2024	49,0009	18,21399	9,23081	9,05148
Q3 2024	40,40067	18,785	10,47582	12,99433
Q1 2025	50,88303	17,10143	10,85056	5,97121
Q3 2025	60,10458	12,58677	5,98764	7,62532

Таблиця Г.8

Імпорт вугілля від основних партнерів, %

Рік	Австралія	США	Колумбія	Казахстан	Росія
Q1 2021	19,83062	18,81449	7,54866	0,94623	45,49772
Q3 2021	20,65167	15,20697	8,03731	0,17641	46,54363
Q1 2022	15,08412	15,60115	12,44946	2,26667	45,36631
Q3 2022	19,09626	16,11465	16,21481	6,09235	11,53462
Q1 2023	23,71761	25,68367	17,14624	5,70394	0,00861
Q3 2023	37,12773	27,15773	11,82905	7,26254	0,00883
Q1 2024	35,54141	35,00308	8,58953	3,84466	0
Q3 2024	36,38479	32,98914	9,34247	6,27084	0

Q1 2025	33,93084	30,96349	14,97487	6,78364	0
Q3 2025	37,92587	30,36362	8,84596	9,26058	0

Таблиця Г.9

Рівень безробіття серед населення Європейського Союзу відносно попереднього періоду, 2017-2023 роки, %.

Період	Чехія	Німеччина	Польща	ЄС-27
01.01.2017	3,4	3,7	5,3	8,7
01.06.2017	2,9	3,6	5,1	8,3
01.12.2017	2,3	3,4	4,4	7,9
01.01.2018	2,6	3,3	4,2	7,8
01.06.2018	2,3	3,2	3,8	7,4
01.12.2018	2,2	3,1	3,9	7,1
01.01.2019	2,1	3,1	3,9	7,1
01.06.2019	1,8	2,9	3,3	6,7
01.12.2019	1,9	3,2	3	6,7
01.01.2020	2	3,2	2,9	6,7
01.04.2020	2,2	3,5	3,1	6,8
01.07.2020	3	3,8	3,4	7,7
01.10.2020	3,2	3,9	3,3	7,6
01.12.2020	3	3,9	3,4	7,5
01.01.2021	3,3	3,9	3,6	7,5
01.04.2021	3,3	3,8	3,7	7,5
01.07.2021	2,7	3,5	3,3	6,9
01.10.2021	2,5	3,3	3	6,6
01.12.2021	2,2	3,2	2,9	6,4
01.01.2022	2,3	3,1	2,9	6,3
01.06.2022	2,4	3	2,8	6,1
01.12.2022	2,3	3	2,8	6,1
01.01.2023	2,5	3	2,7	6,1

Таблиця Г.10

Динаміка міграції населення України в країни Європейського Союзу та отримання українцями тимчасового захисту у 2022-2025 роках, кількість осіб

Країна	2022	2023	2024	2025
Бельгія	61900	15345	13135	8710
Болгарія	146750	23445	24470	20305
Чехія	457685	98490	91820	89395
Данія	32565	8335	9575	13665
Німеччина	776735	329920	225975	171565
Естонія	41670	8760	6075	5620
Ірландія	68235	32855	10420	11305
Греція	21310	5290	5710	5600
Іспанія	158300	32760	35935	29870
Франція	81375	16760	11715	9390
Хорватія	19110	4895	3405	3165
Італія	149295	21270	16820	13815
Кіпр	12450	6545	2835	3005
Латвія	37800	12015	6130	7095
Литва	65125	12165	10935	12345
Люксембург	4915	865	725	905
Угорщина	29695	6785	6145	4925
Мальта	1620	565	365	355

Нідерланди	102895	34420	28545	27625
Австрія	89485	18160	17680	16325
Польща	1561780	237020	165430	152515
Португалія	44980	6695	6910	5025
Румунія	100890	48905	36575	26615
Словенія	7410	1555	1600	1555
Словаччина	104145	30080	26005	16765
Фінляндія	44840	18505	12140	10475
Швеція	46640	10850	10770	9175
Ісландія	2285	1540	1125	
Ліхтенштейн	420	265	235	220
Норвегія	33230	33235	19745	12885
Швейцарія	70315	18175	9180	
Загалом ЄС	4269590	1043235	787850	677100