



Регіоналізація у глобальному просторі

Хосе Мануель М. БОТЕЛЬЙО,
Івета МІЕТУЛЕ,
Сергій ГУШКО,
Володимир КУЛІШОВ,
Ірина МАКСИМОВА

**ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРЕВАГИ
МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ:
ДВОСТОРОННІ ПЕРСПЕКТИВИ
ПОРТУГАЛІЯ – ЛАТВІЯ,
ПОРТУГАЛІЯ – ПОЛЬЩА
ТА ПОРТУГАЛІЯ – УКРАЇНА**

Резюме

Оцінено, який сектор недостатньо використовується з точки зору торгівлі між Португалією та трьома іншими європейськими країнами: Латвією,

© Хосе Мануель М. Ботельйо, Івета Міетуле, Сергій Гушко, Володимир Кулішов, Ірина Максимова, 2021.

Ботельйо Хосе Мануель М., PhD, Еворський Університет, Португалія. ORCID: 0000-0002-4001-6563 Email: jmminternationalization@gmail.com.

Міетуле Івета, д.е.н., професор, Факультет економіки та менеджменту, Технологічна академія Резекне, Латвія. ORCID: 0000-0001-7662-9866 Email: mietule@inbox.lv.

Гушко Сергій, д.е.н., професор, Державний університет економіки та технологій, Україна. ORCID: 0000-0002-4833-3694 Email: vice-rector@duet.edu.ua.

Кулішов Володимир, д.е.н., професор, кафедра міжнародної економіки, Державний університет економіки та технологій, Україна. ORCID: 0000-0002-8527-9746 Email: kulishov_vv@kneu.dp.ua.

Максимова Ірина, PhD, доцент, кафедра міжнародної економіки, Державний університет економіки та технологій, Україна. ORCID: 0000-0001-9754-0414 Email: maksimova_ii@kneu.dp.ua.

Польщею та Україною. Модель Фейторія визначає недостатньо використаний сектор / продукцію для вибраних ринків з метою збільшення їхнього експорту. Модель Фейторія заснована на концепції порівняльних переваг Рікардо з урахуванням економічного, політичного та конкурентного вимірів. Методологія, представлена в дослідженні, спрямована на порівняння потенційних показників торгівлі з ефективно перевіреними показниками серед країн і використовує базу даних торгівлі за 2014–2018 рр., виокремлену із загальнодоступної бази даних ООН «Comtrade» (бази даних статистики міжнародної торгівлі).

Ключові слова

Порівняльні переваги; Модель Фейторія; індекс взаємодоповнюваності; індекс ефективності торгівлі; міжнародна торгівля.

Класифікація за JEL: F10, F11, F17.

13 таблиць, 2 формули, 30 джерел літератури.

Вступ

Більшість економістів погоджуються, що торгівля між країнами робить світ кращим. Коли фірма або приватна особа використовує послугу чи купує товар, що дешевше виробляється за кордоном, рівень життя в обох країнах підвищується. Існують також інші причини, що зумовлюють переваги споживачів і фірм, які купують за кордоном, – товар може краще відповідати їхнім потребам, ніж подібні внутрішні пропозиції, або він може бути недоступним у країні. Іноземний виробник також виграє, здійснивши більше продажів, ніж він міг би зробити це тільки на своєму ринку, та заробивши іноземну валюту, яку можуть використовувати як він сам, так і інші в країні для придбання продукції іноземного виробництва (McDonald, 2020).

Теорії міжнародної торгівлі закріплюють ідею про те, що є вигоди, коли різні регіони пов'язані, – розвинений експортний сектор, що суттєво впливає на створення робочих місць і доходів, а також на розподіл багатства серед населення. З точки зору імпорту, суспільний добробут зростає, коли доступна велика кількість продуктів, які можна споживати; з точки зору міжнародних відносин у фінансовій системі та потоках робочої сили, це сприяє надходженню в країну цінних виробничих ресурсів (Xavier, 2009). Як пояснює Галвао (Galvão, 2000), міжнародна торгівля вже не є простою можливістю експорту виробничих надлишків; нині вона відіграє важливу роль для зростання та підвищення економічного добробуту.

Метою цього дослідження є оцінювання недостатньо експлуатованих товарів у торгівлі між Португалією та Латвією, Польщею та Україною. Оцінювання базується на моделі Фейторія, яку розробили Ботельйо та Кулішов (Botelho & Kulishov, 2018), а потім вдосконали (Botelho & Kulishov, 2019) введенням режиму найбільшого сприяння (тариф MFN).

За даними Європейської комісії (2020a), «Малі та середні підприємства (МСП) є основою європейської економіки. Вони становлять 99% усіх підприємств ЄС. У них зайнято близько 100 млн осіб, що становить понад половину ВВП Європи і вони відіграють ключову роль у формуванні доданої вартості в кожному секторі економіки (Estrin et al., 2017). МСП пропонують інноваційні рішення для вирішення таких проблем, як змін клімату, ефективності використання ресурсів та підвищення соціальної згуртованості, а також сприяють поширенню цих інновацій в європейських регіонах (Rehm & Goel, 2017). Тому вони є центральними для подвійного переходу ЄС до стійкої та цифрової економіки. Вони мають важливе значення для конкурентоспроможності та процвітання Європи, промислових екосистем, економічного та технологічного суверенітету та стійкості до зовнішніх потрясінь». Одним із шляхів збереження конкурентоспроможності, досягнення довгострокової рентабельності, конкурентного успіху і власне виживання є процес інтернаціоналізації не тільки для малих і середніх підприємств, а й для великих підприємств (Kubíčková et al. 2014).

Серед багатьох інших причин популярності інтернаціоналізації серед нинішніх компаній можна виокремити відкриття торгових кордонів більшістю країн світу та усунення торгових бар'єрів. Компанії не можуть комфортно оперувати тільки на внутрішньому ринку і тому більшість з них, як правило, йдуть на інтернаціоналізацію, щоб мати можливість розподілити свої ризики (Ricard et al., 2020). Інтернаціоналізація стала набагато легшою завдяки комунікаційно-технологічному прогресу (Azuayí, 2014).

Експорт часто є першим кроком до інтернаціоналізації фірми, який зазвичай не потребує фізичної присутності на іншому ринку (Malhotra & Hinings, 2010). Таким чином, нелінійна інтернаціоналізація експортної діяльності є особливо перспективним процесом (Bernini et al., 2016).

Пошук недостатньо експлуатованого ринку чи товару – завдання непросте. Для досягнення цієї мети пропонується модель Фейторія, яку розробив Ботельйо та Кулішов у 2018 р. та удосконалили у 2019.

Огляд літератури

Концепція порівняльних переваг, яку запропонував Рікардо (Ricardo, 1817), є однією з найбільш використовуваних моделей як у класичній, так і в неокласичній теоріях. Згідно з теорією Рікардо, країна отримує перевагу, якщо вона спеціалізується на виробництві товарів, виробництво яких є інтенсивним завдяки її великим ресурсам. Таким чином, у країнах, що розвиваються, де резервна робоча сила дуже велика через відкрите або замасковане безробіття (Myrdal, 1956; Prebisch, 1959), найкращих результатів можна досягти, спеціалізуючись на виробництві трудомістких товарів.

У роботах Вайланта та Онса (Vaillant & Ons, 2003), Хав'єра та співавторів (Xavier et al., 2008) та Хав'єра (Xavier, 2009) використані порівняльні переваги експортера та порівняльні недоліки імпортера, взаємонакладені через так званий Індекс взаємодоповнюваності (IC) у поєднанні з Індексом ефективності торгівлі (IE) з метою протиставлення потенційної торгівлі двох регіонів та справжніх показників за певний період.

Модель Фейторія створили Ботельйо та Кулішов у 2018 р. для розгляду двосторонніх торгових можливостей між Португалією та Польщею на основі бази даних за 2012–2016 рр. У 2019 р. науковці оновили цю модель шляхом введення концепції конкурентоспроможності продукції на ринках із використанням режиму найбільшого сприяння (РНС). Можливості двосторонньої торгівлі між Португалією та Польщею були перераховані, а також в аналіз була включена Україна на основі торгової бази 2013–2017 рр..

У цій праці науковці оцінюють недостатньо експлуатовану продукцію для трьох європейських країн; перераховують недостатньо експлуатовані товари для Польщі та України та додають Латвію до аналізу на основі бази даних торгівлі за 2014–2018 рр.

Макроекономічні перспективи

Важливо знати економічні перспективи кожної країни, щоб вивчити та визначити ринок, який має найкращі економічні умови. Тому економічні перспективи для Латвії, Польщі, Португалії та України такі.

Перспективи Латвії. Відповідно до даних Європейської Комісії (European Commission, 2020b): «...у першому кварталі 2020 року економіка скоротилася на 2,9% порівняно з попереднім кварталом, що дещо менше за прогнози на весну. Споживання постраждало найбільш серйозно, оскільки карантинні заходи, введені в дію в середині березня, зупинили роботу багатьох компаній, а невизначеність щодо майбутніх доходів змусила споживачів обмежувати покупки товарів тривалого користування. Експорт послуг суттєво скоротився через закриття кордонів та зниження попиту. Державні закупівлі зросли через збільшення витрат на охорону здоров'я.

Очікується, що стримування споживчої активності досягло свого піку в квітні, оскільки з початку травня карантинні заходи поступово пом'якшувались. Помітне покращення очікувань серед основних галузей, а також відновлення мобільності, які простежувались у травні, ще більше підтверджують цю думку. Однак попит з боку європейських торгових партнерів потребує більшого часу на відновлення і, як результат, експорт може все ще демонструвати спадання у травні до відновлення зростання. Крім того, темпи відновлення будуть суттєво відрізнятися в галузевому розрізі економіки: приватні інвестиції та експорт можуть все ще спотикатися у третьому кварталі, тоді як прогнозоване споживання зростатиме швидкими темпами. Державні закупівлі та інвестиції мають отримати поштовх із державного пакету стимулів. Загалом прогнозується зниження ВВП приблизно на 13% у першій половині 2020 р. порівняно з останнім кварталом 2019 р. Очікується, що відновлення відбудеться швидко, отримавши певний поштовх наприкінці року, коли розпочнеться робота над проектом «Rail Baltica», який інтегруватиме залізничні системи країн Балтії з рештою ЄС. Загалом у 2020 р. прогнозується скорочення ВВП на 7%, а в 2021 р. – зростання ВВП понад 6%.

Передбачається, що інфляція сповільниться майже до зупинки через зниження цін на енергоносії та дефляційний тиск, спричинений значним дефіцитом попиту. І навпаки, вона повинна знову зрости в 2021 р., оскільки попит відновлюється, переважно за рахунок цін на продукти харчування та послуги».

Перспективи Польщі. Відповідно до даних Європейської Комісії (European Commission, 2020c), «Економіка Польщі виявилася відносно стійкою в першому кварталі 2020 р. переважно через низький рівень впливу постраждалих секторів та диверсифіковану економічну структуру. ВВП впав на 0,4% порівняно з першим кварталом попереднього року, що зумовлено значним падінням приватного споживання, а інвестиції зменшились лише помірно, оскільки будівельний сектор розширювався, а промислове виробництво зафіксувало лише незначне скорочення.

Очікується, що у другому кварталі після скорочення ВВП буде спостерігатися відновлення, залишаючи річний приріст ВВП приблизно на рівні – 4,5% у 2020 р. та 4,25% у 2021 р. Незважаючи на введені державні заходи, є велика ймовірність, що приватне споживання постраждає у 2020 р., оскільки

споживачі накопичують запобіжні заощадження та утримують витрати через соціальне дистанціювання та високу невизначеність. Низька впевненість бізнесу у поєднанні з перебоями в ланцюгу поставок та зниженням замовлень у березні та квітні вплинуть на інвестиції, які, за прогнозами, зменшаться у другому кварталі та відновляться лише частково у короткій перспективі. Крім того, від зниження попиту в основних торгових партнерів Польщі, ймовірно, постраждає експорт в 2020 р., особливо у транспортному та туристичному секторах. Оскільки зменшення імпорту, як очікується, буде менш вираженим, торговельний баланс буде гальмувати зростання в 2020 р.

Інфляція за ГІСЦ суттєво прискорилася в кінці 2019 р. та на початку 2020 р., що було зумовлено стійким зростанням цін на послуги та продовольство. Однак повільніше зростання заробітної плати та слабкий попит, зумовлені пандемією COVID-19, прогнозовано покладуть край майже дворічній тенденції безперервного зростання інфляції цін на послуги, яка, як очікується, знизиться у другій половині 2020 р. та на початку 2021 р. Більше того, значне зниження цін на нафту протягом перших чотирьох місяців року, ймовірно, призведе до зниження цін на енергоносії в 2020 р. У результаті очікується, що інфляція за ГІСЦ становитиме в середньому 2,7% р / р до 2020 р. і досягне 2,8% у 2021 р., коли економічна активність відновиться».

Перспективи Португалії. Відповідно до даних ОЕСР (OECD, 2020), «Прогнозується скорочення економіки на 11,3% у 2020 р., якщо в кінці 2020 р. відбудеться другий спалах пандемії (сценарій подвійного ураження). Припускаючи єдину хвилю пандемії (сценарій одноразового ураження), очікується, що ВВП скоротиться на 9,4% у 2020 р. та відновиться на 6,3% у 2021 р. За сценарію подвійного ураження відновлення буде більш повільним через тривалі слабкі позиції експорту, підвищену невизначеність, додаткові банкрутства та тривалі періоди безробіття. До кінця 2021 р. очікується збільшення державного боргу (за Маастрицьким визначенням) до 131% ВВП, якщо спалах вірусу вщухне до цього літа, і 138% ВВП, якщо пізніше цього року розпочнеться друга хвиля. Уряд вжив заходи для підтримки фірм та домогосподарств і оголосив про подальші заходи щодо відновлення економіки після загального карантину. Короткострокова схема роботи полягає у стримуванні безробіття. Відстрочка податкових платежів та внесків на соціальне страхування поряд із кредитними гарантіями забезпечують фінансову підтримку компаній. Центральний банк забезпечує достатню ліквідність разом із полегшеними макропруденційними правилами. Якщо триватиме, необхідно буде розглянути додаткові заходи. Політика зменшення боргу може допомогти фірмам залишатися рентабельними в довгостроковій перспективі. Подальше оновлення позасудових процесів щодо неплатоспроможності може пришвидшити сплату боргів у разі значних позбавлень права викупу заставної.

Потрібно підтримувати сильну макроекономічну політику. Просування вперед багаторічних зусиль щодо фіскальної консолідації допомогло б зменшити вразливість економіки. У разі суттєвого спаду буде доречною нейтральна фі-

скальна позиція, яка дасть змогу розширювати номінальний дефіцит за рахунок дії автоматичних стабілізаторів, за умови якщо коефіцієнт державного боргу надалі показуватиме тенденцію до зменшення. Наглядові ради мають забезпечити банками виконання своїх цілей щодо зменшення кількості прострочених кредитів та посилення свого корпоративного управління, внутрішнього контролю та управління ризиками. Посилення внутрішніх коефіцієнтів заощаджень необхідне для подальшого зменшення кредитування та підтримання високих темпів інвестування без створення нових зовнішніх дисбалансів. Влада повинна розглянути можливі кроки для заохочення додаткових пенсійних схем другого та третього рівня для збільшення приватних заощаджень».

Перспективи України. Відповідно до даних Світового Банку (World Bank, 2020b), «Очікується, що в 2020 році економіка скоротиться на 5,5% відсотка, оскільки кризові явища у першій половині року лише частково компенсуються відновленням внутрішнього попиту у другій половині та позитивним внеском від чистого експорту. Базові прогнози передбачають можливе повторне запровадження карантинних заходів у відповідь на «другу хвилю» (враховуючи те, що кількість щоденних випадків зараження все ще зростає) і більш повільний темп реформ. Україна все ще розраховує на додаткове офіційне фінансування (від МВФ, Світового банку та ЄС) у розмірі 2,9 млрд доларів США до кінця року. Якщо ці кошти будуть затримані, уряду доведеться скорочувати витрати або залучати більше внутрішніх позик.

Очікується, що в майбутньому зростання буде помірним на рівні 1,5% в 2021 р. і досягне приблизно 3,7% до 2023 р.. Перспективи залежать від тривалості кризи в галузі охорони здоров'я та реформ, що спрямовані на вирішення проблемних аспектів інвестування та забезпечення макроекономічної стійкості. З огляду на нещодавню втрату темпу реформ очікується, що фіксовані інвестиції досягнуть свого докризового рівня лише наприкінці 2022 р., а чистий експорт (оскільки попит на імпорт відроджується, але темпи диверсифікації експорту залишаються повільними) буде зростати повільно в 2021 р. Розглядаючи межу бідності як 5,5 доларів США на день (міжнародний рівень), можна констатувати, що частка населення поза межею в Україні низька і, як очікується, зростає на 0,2 в 2020. Якщо брати до уваги вищі порогові значення, зростання бідності буде більшим; при цьому, бідність відповідно до національної межі бідності Світового банку для України, зростає на 2%. Для зменшення рівня бідності в середньостроковій перспективі необхідне стійке економічне зростання».

Управлінський підхід. Модель Фейторія охоплює економічні та політичні концепції (легкість ведення бізнесу (World Bank, 2020a), Світові показники управління (Worldwide Governance Indicators, 2020), кредитний рейтинг та вільна комерція).

Відповідно до індикатора легкості ведення бізнесу Світового банку (World Bank, 2020a), економіка оцінюється за простотою ведення бізнесу за шкалою від 1 до 190. Високий рівень легкості ведення бізнесу означає, що ре-

гуляторне середовище є більш сприятливим для створення та діяльності місцевої фірми. Рейтингові позиції присуджуються шляхом визначення загальної віддаленості від граничних балів за 10 категоріями, кожна з яких складається з декількох показників, що надають їм однакову вагу. У цьому рейтингу за 2020 р. Латвія зайняла 19 позицію (у 2019 – також 19), Польща – 40 місце (у 2019 – 33), а Португалія була на 39 позиції (у 2019 – 34) (World Bank, 2020a).

Світові показники управління (Worldwide Governance Indicators, 2020) проєктують звіти загальних та індивідуальних показників управління для понад 200 країн та територій за період 1996–2019 рр. за шістьма вимірами управління: громадська думка і відповідальність, політична стабільність та відсутність насилля, ефективність управління, якість регулювання, верховенство закону, контроль для запобігання корупції. Позиція кожної країни, розглянутої в цій роботі, визначена в табл. 1.

Таблиця 1

Світові показники управління

Вимір	Позиція у 2019 році			
	Латвія	Польща	Португалія	Україна
Громадська думка і відповідальність	53	60	23	106
Політична стабільність та відсутність насилля	85	76	20	193
Ефективність управління	35	57	34	126
Якість регулювання	35	40	47	121
Верховенство закону	41	71	33	156
Контроль для запобігання корупції	67	61	48	154

Джерело: складено авторами за (Worldwide Governance Indicators, 2020).

Кредитний рейтинг Standard & Poors (Standard & Poors, 2020) класифікує облігації як такі, що мають інвестиційну привабливість, якщо їхній кредитний рейтинг становить «BBB-» або вище. Облігації з рейтингом «BB+» і нижче вважаються спекулятивними, а іноді навіть «брухтовими» облігаціями (англ. «junk bonds»). У грудні 2020 р. рейтинги країни були такі: Латвія – «A+», Польща – «A-», Португалія – «BBB», а Україна – «B».

Вільна торгівля є показником у моделі Фейторія, який характеризує обмеження щодо імпорту чи експорту внаслідок будь-якого ембарго – політичного, релігійного чи іншого. На практиці, якщо існує якесь обмеження на імпорт чи експорт, товар не може бути обраний як перспективний.

Методологія

Товари, недостатньо залучені в двосторонній торгівлі між Португалією та трьома іншими європейськими країнами – Латвією, Польщею та Україною, визначаються за моделлю Фейторія. Щоб визначити недостатньо експлуатовані товари, модель визначає порівняльну перевагу кожного товару в кожній країні за допомогою двох показників. Перший – це Індекс ефективної торгівлі (Index of Effective Commerce – EC), який порівнює потенційну торгівлю двох країн із фактичними показниками за певний період (Vaillant & Ons, 2003). Другий – Індекс взаємодоповнюваності (Index of Complementarity – IC), який аналізує перехресний попит та пропозицію на досліджувану продукцію з урахуванням світового контексту, тобто порівняльних переваг експортера та порівняльних недоліків імпортера (Xavier et al., 2008; Xavier, 2009).

На думку Ботельйо та Кулішова (Botelho & Kulishov, 2018, 2019), після вибору нового ринку (країни) на основі індексів EC та IC та інших змінних моделі Фейторія, наступним кроком є вивчення вибраних ринків з метою вибору країни з найкращою макроекономічною ситуацією. Економічна ситуація попереджає про економічні ризики, які можуть завдати серйозної та тривалої шкоди перспективам розвитку. Включення приросту валового внутрішнього продукту (ВВП) до економічних прогнозів дає змогу створити економічний «знімок» країни, який використовується для оцінювання розміру економіки та темпів зростання. Зростання ВВП веде до більш конкурентоспроможної економіки. Зростання ВВП насправді є результатом конкурентоспроможності, а рівень конкурентоспроможності країни визначається способом управління ресурсами та компетенціями. Тому країни зацікавлені у підвищенні конкурентоспроможності для залучення інвестицій у бізнес, а отже, принципово важливо знати економічні перспективи країни.

Індекс взаємодоповнюваності (IC) використовується для виявлення торгового потенціалу. Показник аналізує перетин між попитом та пропозицією на досліджувану продукцію з урахуванням світового контексту, тобто порівняльних переваг експортера та порівняльних недоліків імпортера (Xavier et al., 2008; Xavier, 2009). Формула розрахунку показника:

$$IC_{ij}^s = \left(\frac{\sum_s X_{iW}^s}{\sum_s X_{WW}^s} \right) \cdot \left(\frac{\sum_s M_{jW}^s}{\sum_s M_{WW}^s} \right) = \frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s} \cdot \frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s} = \frac{X_{iW}^s \cdot M_{jW}^s}{\left(\sum_s M_{WW}^s \right)^2} \quad (1)$$

де i – регіон-експортер; j – регіон-імпортер; W – усі регіони світу; s – сектор, що аналізується; X_{iW}^s – експорт кожного сектору s з регіону i ; $\sum_s X_{iW}^s$ – загальний експорт регіону i ; M_{jW}^s – імпорт кожного сектору s з регіону j ; $\sum_s M_{jW}^s$ – загальний імпорт з регіону j ; M_{WW}^s – загальний світовий імпорт для кожного сектору s ; $\sum_s M_{WW}^s$ – загальний світовий імпорт.

Якщо $IC > 1$, існує взаємодоповнення між i та j ; якщо значення нижче 1, між ними немає торгового потенціалу.

Для порівняння результатів взаємодоповнення з фактичною торгівлею між двома партнерами використовується Індекс ефективної торгівлі (ЕС) (Xavier et al., 2008; Xavier, 2009).

$$EC_{ij}^s = \frac{\left(\frac{X_{ij}^s}{\sum_s X_{ij}^s} \right)}{\left(\frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s} \right)} \cdot \frac{\left(\frac{M_{ji}^s}{\sum_s M_{ji}^s} \right)}{\left(\frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s} \right)} = \frac{\left(\frac{X_{ij}^s}{\sum_s X_{ij}^s} \right)^2}{\frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s} \cdot \frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s}} \quad (2)$$

де i – регіон-експортер; j – регіон-імпортер; W – усі регіони світу; s – сектор, що аналізується; X_{ij}^s – експорт кожного сектору s з регіону i до регіону j ; $\sum_s X_{ij}^s$ – загальний експорт з регіону i до регіону j ; M_{ji}^s – імпорт для кожного сектору s регіону j з регіону i ; $\sum_s M_{ji}^s$ – загальний імпорт регіону j з регіону i ; X_{iW}^s – експорт кожного сектору s , з регіону i ; $\sum_s X_{iW}^s$ – загальний експорт з регіону i ; M_{jW}^s – імпорт кожного сектору s регіону j ; $\sum_s M_{jW}^s$ – загальний імпорт регіону j .

На думку Хав'єра (Xavier et al., 2008; Xavier, 2009), якщо значення ЕС більше (менше) ніж одиниця для певного сектора s , тоді обсяги фактичної торгівлі від i до j будуть більшими (меншими) середніх очікувань; якщо значення ЕС для певного сектора s дорівнює одиниці, тоді фактична торгівля від i до j відповідатиме середнім очікуванням.

Згідно з Хав'єром (Xavier et al., 2008; Xavier, 2009), основним використанням цього індексу є порівняння з Індексом взаємодоповнення (IC). Для певного сектора s очікується, що результат $EC > 1$ сумісний із існуванням взаємодоповнюваності між регіонами i та j ($IC > 1$). З іншого боку, також очікується, що для певного сектора s результат $EC < 1$ сумісний з відсутністю взаємодоповнюваності між i і j ($IC < 1$).

На думку Хав'єра (Xavier et al., 2008; Xavier, 2009), якщо $EC > 1$ та $IC < 1$, це означає, що, перевищуючи середні очікування в умовах недоповнюваності між i та j , сектор s демонстрував профіцит торгівлі. З іншого боку, якщо $EC < 1$ та $IC > 1$, існує взаємодоповнення між i та j , але сектори повинні демонструвати кращі комерційні показники, ніж ті, що спостерігалися. Отже, сектори з додатковими можливостями експлуатації мають $IC > 1$ та $EC < 1$, тобто ці сектори не використовують переваги взаємодоповнюваності між i та j . Визначення цих можливостей є основною метою цієї статті.

Поєднання Індексу взаємодоповнюваності (IC) та Індексу ефективної торгівлі (EC) вказує на недостатньо використані сектори в торгових відносинах між двома ринками (країнами / регіонами). Індекс взаємодоповнюваності (IC) оцінює наявний потенціал. Якщо $IC > 1$, два досліджувані ринки (країни / регіони) будуть взаємодоповнюваними, тобто два ринки (країни / регіони) мають потенціал для торгових відносин. Індекс ефективної торгівлі (EC) продовжує аналіз: спочатку вибираються потенційні сектори (з показником $IC > 1$), а потім серед потенційних секторів виключаються ті, що мають $EC < 1$, оскільки вони не мали б ефективної торгівлі (Xavier et al., 2008; Xavier, 2009).

Ботельйо та Кулішов вважають, що Модель Фейторія охоплює фундаментальні концепції: концепцію порівняльних переваг, розмір (обсяг торгівлі) та динаміку (темпи зростання торгівлі виражені в $CAGR$) та економічні та політичні концепції: легкість ведення бізнесу, Світові показники управління, кредитний рейтинг, вільна комерція та конкуренція, режим найбільшого сприяння (Botelho & Kulishov, 2018; 2019).

Модель Фейторія охоплює важливу концепцію – режим найбільшого сприяння, який країни обіцяють накласти на імпорт від інших членів Світової організації торгівлі, якщо країна не є частиною угоди про преференційну торгівлю (наприклад, зони вільної торгівлі або митного союзу). Це означає, що на практиці ставки РНС є найвищими (найбільш обмежувальними) ставками, які члени СОТ накладають один на іншого (World Integrated Trade Solution, 2020).

Послідовні раунди багатосторонніх торгових переговорів з 1947 р. допомогли досягти значного зниження імпортних мит. Особливо це стосується промислових товарів, на які тарифи впали з приблизно 40% наприкінці Другої світової війни до десятої частини сьогодні. Вони також змінюють відносні ціни на товари та можуть захистити неконкурентоспроможні компанії та їхні

переоцінені товари. Ці викривлення особливо виражені в багатьох країнах, що не входять до ОЕСР, де тарифи значно вищі, ніж у зоні ОЕСР (Love & Lattimore, 2009).

Огляд двосторонньої торгівлі

Торгова база даних містить дані 2014–2018 рр. і використовує Гармонізовану систему опису та кодування товарів (ГС). Отже, структура ГС містить 97 глав, які можуть бути розподілені на 1254 чотиризначні рівні – наприклад, Глава 01 може бути розподілена на шість підсекторів, які характеризуються кодами від 0101 до 0106, Глава 02 може бути розподілена на десять підсекторів, які характеризуються кодами від 0201 до 0210. Гармонізована система опису та кодування товарів (ГС) – це міжнародна номенклатура для класифікації продукції. Вона дає змогу країнам-підписникам класифікувати товари, що торгуються, на загальних підставах для митних цілей. На міжнародному рівні Гармонізована система класифікації товарів є шестизначною системою кодів. ГС містить приблизно 5300 описів виробів / товарів, що подаються у заголовках та підзаголовках, розміщених у 99 главах, згрупованих у 21 розділ. Шість цифр можна поділити на три частини. Перші дві цифри (ГС-2) ідентифікують групу, в межах якої класифікуються товари, наприклад 09 = кава, чай, мате та спеції. Наступні дві цифри (ГС-4) ідентифікують групування в цій главі, наприклад 09.02 = Чай, ароматизований чи ні. Наступні дві цифри (ГС-6) ще більш конкретні, напр. 09.02.10 Зелений чай (неферментований). До рівня ГС-6 всі країни класифікують товари однаково (є кілька винятків, коли деякі країни застосовують старі версії ГС).

Огляд двосторонньої торгівлі на основі продуктів УС-4 між Португалією та трьома європейськими країнами, Латвією, Польщею та Україною, є таким.

Португалія – Латвія. Латвія відновила свою незалежність у 1991 р. після розпаду Радянського Союзу. Комерційні відносини між Португалією та Латвією суттєво розширилися з моменту інтеграції Латвії в Європейський Союз у 2004 р.. У 2006 р. двостороння торгівля між Португалією та Латвією становила близько 29,7 млн євро, а в 2018 р. – близько 47,1 млн євро, продемонструвавши приріст у 58,2%.

У 2018 р. Португалія експортувала до Латвії 236 товарів (із 1254 товарів загалом). За період з 2014 по 2018 рік експорт з Португалії до Латвії зріс на 12,5% до 36,4 млн євро (більше, ніж експорт у Світ: 5,5%). 10 найбільших за вартістю товарів становлять 71,6% від загальної кількості експортованої продукції з Португалії до Латвії. У табл. 2 виокремлено 10 найбільших експортованих товарів з Португалії до Латвії.

Таблиця 2

10 найбільш експортованих товарів з Португалії до Латвії

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка
ЗАГАЛОМ – Усі товари	20,2	36,4	12,5%		
8703 – Автомобілі та інші механічні транспортні засоби, в основному призначені для транспорту...	1,1	9,5	53,4%	1	25,9%
4802 – Папір і картон без покриття, що використовуються для письма, друку, ...	5,2	4,9	-1,3%	2	13,3%
3901 – Полімери етилену, у первинних формах	0,0	2,2	n.a.	3	6,0%
8473 – Частини та аксесуари (крім чохлів, футлярів для перенесення тощо) ...	0,0	2,1	n.a.	4	5,8%
8471 – Машини для автоматичної обробки даних та їх блоки; машини ...	0,7	2,0	22,4%	5	5,5%
2204 – Вино зі свіжого винограду, в т.ч. міцні вина; виноградне сусло, ...	1,2	1,7	7,5%	6	4,6%
6403 – Взуття на зовнішній підшві з гуми, пластмас, шкіри ...	0,4	1,6	33,6%	7	4,5%
0706 – Морква, ріпа, салатна буряк, сальсифікований, чистотіл, редис ...	0,4	1,0	20,2%	8	2,8%
8517 – Телефонні апарати, в т.ч. телефони для стільникових мереж або для бездротових мереж;	0,1	0,6	46,4%	9	1,7%
3004 – Лікарські засоби, що складаються із змішаних або не змішаних продуктів для терапевтичного лікування ...	0,1	0,5	42,0%	10	1,4%

Джерело: COMTRADE, модель Фейторія

CAGR: сукупний середньорічний темп приросту; n.a.: інформація недоступна.

Латвія – Португалія. У 2018 р. Латвія експортувала 117 товарів до Португалії (із 1254 товарів загалом). За період з 2014 по 2018 р. експорт з Латвії до Португалії зріс на 12% до 10,6 млн євро (більше, ніж експорт у Світ: 4,2%). Загалом 10 найбільших за вартістю товарів становлять 73,5% від загальної кількості експортованої продукції з Латвії до Португалії. У табл. 3 виокремлено 10 найбільш експортованих товарів з Латвії до Португалії.

Таблиця 3

10 найбільш експортованих товарів з Латвії до Португалії

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка
ЗАГАЛОМ – Усі товари	6,0	10,6	12,0%		
3102 – Мінеральні або хімічні азотисті добрива ...	0,0	2,2	207,5%	1	20,7%
8517 – Телефонні апарати, в т.ч. телефони для стільникових мереж або для бездротових мереж;	0,6	1,2	12,7%	2	11,0%
4407 – Деревина, розпиляна або колота уздовж, нарізана або очищена, ...	0,9	1,1	4,4%	3	10,0%
7019 – Склояні волокна, в т.ч. скловата та вироби з них ...	0,1	0,8	55,2%	4	7,4%
0304 – Рибне філе та інше рибне м'ясо, подроблене та непідроблене, свіже, охолоджене або заморожене	0,0	0,7	n.a.	5	7,0%
5402 – Синтетична нитка, в т.ч. синтетичні мононитки <67 децитекс ...	0,0	0,6	92,3%	6	5,7%
2703 – Торф, в т.ч. торф'яна підстилка, агломерована та неагломерована	0,3	0,6	16,6%	7	5,4%
3208 – Лакофарбові матеріали, в т.ч. емалі та лаки на основі синтетичних полімерів ...	0,0	0,3	67,4%	8	2,6%
4412 – Фанера, шпоновані панелі та подібне ламіноване дерево, стільникові...	0,1	0,2	14,5%	9	2,0%
2834 – Нітроти; нітрати	0,0	0,2	n.a.	10	1,7%

Джерело: COMTRADE, модель Фейторія

CAGR: сукупний середньорічний темп приросту; n.a.: інформація недоступна.

Португалія – Польща. Комерційні відносини між Португалією та Польщею суттєво розширилися з моменту інтеграції Польщі в Європейський Союз у 2004 р. У 2006 р. двостороння торгівля між Португалією та Польщею становила близько 620,5 млн євро, а в 2018 р. – приблизно 1779,9 млн євро, продемонструвавши приріст у 186,9%.

У 2018 р. Португалія експортувала до Польщі 589 товарів (із 1254 товарів загалом). У період з 2014 по 2018 рік експорт з Португалії до Польщі зріс на 11,9% до 828,3 млн євро (більше ніж експорт у Світ: 5,5%). 10 найбільших за вартістю товарів становлять 44,1% від загальної кількості експортованої продукції з Португалії до Польщі. У табл. 4 відображено 10 найбільших за вартістю експортованих товарів.

Таблиця 4

10 найбільших за вартістю експортованих товарів з Португалії до Польщі

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка
ЗАГАЛОМ – Усі товари	473,0	828,3	11,9%		
4703 – Хімічна деревна целюлоза, сода або сульфат (крім сортів, що розчиняються)	36,1	83,4	18,2%	1	10,1%
8703 – Автомобілі та інші механічні транспортні засоби, в основному ...	0,0	65,1	n.a.	2	7,9%
8708 – Частини та принадлежности для тракторів, автотранспорту для перевезення, ...	32,2	54,8	11,2%	3	6,6%
8480 – Формувальні коробки для ливарного виробництва металу; прес-форми; візерунки ліплення; формочки ...	19,9	34,6	11,7%	4	4,2%
2204 – Вино зі свіжого винограду, в т.ч. міцні вина; виноградне сушло...	14,6	25,1	11,4%	5	3,0%
8544 – Ізольований «з емальованим або анодованим» дротом, кабель «з коаксіальним кабелем» ...	16,8	24,1	7,5%	6	2,9%

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка
4011 – Нові пневматичні шини, з гуми	17,3	21,9	4,8%	7	2,6%
6403 – Взуття на зовнішній підшві з гуми, пластмас, шкіри ...	6,3	21,4	27,5%	8	2,6%
0805 – Цитрусові, свіжі або сушені	8,0	20,7	20,8%	9	2,5%
3004 – Лікарські засоби, що складаються із змішаних або не змішаних продуктів для терапевтичного лікування ...	5,5	14,8	21,9%	10	1,8%

Джерело: COMTRADE, модель Фейторія

CAGR: сукупний середньорічний темп приросту; п.а.: інформація недоступна.

Польща – Португалія. У 2018 р. Польща експортувала до Португалії 638 товарів (із 1254 товарів загалом). За період з 2014 по 2018 р. експорт з Польщі до Португалії зріс на 12,1% до 951,6 млн євро (більше, ніж ріст експорту у Світ: 6,6%). 10 найбільших за вартістю товарів становлять 50,5% від загальної кількості експортованої продукції з Польщі до Португалії. У табл. 5 представлені 10 найбільших за вартістю експортованих товарів.

Таблиця 5

10 найбільших за вартістю експортованих товарів з Польщі до Португалії

Таблиця (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка
ЗАГАЛОМ – Усі товари	536,9	951,6	12,1%		
9401 – Сидіння, конвертовані чи не конвертовані в ліжка, та їх частини, ...	64,5	121,5	13,5%	1	12,8%
8528 – Монітори та проектори, що не мають телевізійних приймальних апаратів; ...	46,2	82,7	12,3%	2	8,7%
8708 – Частини та аксесуари для тракторів, автотранспорту для перевезення ...	33,1	72,6	17,0%	3	7,6%

Таблиця (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка
8703 – Автомобілі та інші механічні транспортні засоби, в основному...	3,4	45,9	67,9%	4	4,8%
3815 – Ініціатори реакцій, прискорювачі реакцій та каталітичні препарати, ...	0,0	36,6	326,4%	5	3,8%
0201 – М'ясо великої рогатої худоби, свіже або охолоджене	25,3	31,2	4,3%	6	3,3%
2402 – Сигари, черути, сигарилли та сигарети з тютюну або заміників тютюну	6,8	30,5	35,0%	7	3,2%
8471 – Машини для автоматичної обробки даних та їх блоки; ...	11,0	22,3	15,3%	8	2,3%
8418 – Холодильники, морозильники та інше холодильне або морозильне обладнання, ...	9,5	21,9	18,1%	9	2,3%
8450 – Побутові або комерційні пральні машини, в т.ч. машини...	12,2	15,9	5,4%	10	1,7%

Джерело: COMTRADE, модель Фейторія
CAGR: сукупний середньорічний темп приросту.

Португалія – Україна. У 2006 р. двостороння торгівля між Португалією та Україною становила близько 44,3 млн євро, а в 2018 р. – близько 288,1 млн євро, продемонструвавши приріст у 550,3%. У 2018 р. Португалія експортувала в Україну 221 товарів (із 1254 товарів загалом). У період з 2014 по 2018 рр. експорт з Португалії в Україну зростав на 2,2% до 24,9 млн євро (менше, ніж експорт у Світ: 5,5%). 10 найбільших за вартістю товарів становлять 58,3% від загальної кількості експортованої продукції з Португалії в Україну. У табл. 6 визначено 10 найбільших за вартістю експортованих товарів.

Таблиця 6

10 найбільших за вартістю експортованих товарів з Португалії до України

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка	Тариф за РНС
ЗАГАЛОМ – Усі товари	22,4	24,9	2,2%			
4504 – Агломерована пробка, з в'язучою речовиною або без неї, ...	3,8	3,5	-1,4%	1	14,1%	1,88%
6403 – Взуття на зовнішній підшві з гуми, пластмас, шкіри ...	1,6	2,3	7,0%	2	9,0%	6,67%
7324 – Сантехніка та її частини із заліза або сталі ...	1,0	1,5	8,3%	3	6,2%	3,58%
4503 – Вироби з натуральної пробки ...	1,2	1,4	3,6%	4	5,6%	10,00%
0901 – Кава, смажена чи несмажена, з чи без кофеїну; лущпиння і шкірка кави; ...	1,3	1,4	1,9%	5	5,5%	4,00%
2204 – Вино зі свіжого винограду, в т.ч. міцні вина; виноградне сушло ...	0,5	1,2	16,4%	6	4,7%	6,25%
8536 – Електричний прилад для комутації або захисту електричних ланцюгів, ...	0,8	1,0	4,4%	7	4,0%	5,00%
8419 – Техніка, промислове або лабораторне обладнання ...	0,7	1,0	8,1%	8	3,9%	0,89%
0402 – Молоко та вершки, концентровані або з додаванням цукру	0,7	0,7	-2,3%	9	2,6%	10,00%
8428 – Техніка для підйому, обробки, навантаження або розвантаження, напр. ліфти, ескалатори, ...	0,0	0,7	67,7%	10	2,6%	10,00%

Джерело: COMTRADE, модель Фейторія
 CAGR: сукупний середньорічний темп приросту.

Україна – Португалія. У 2018 р. Україна експортувала до Португалії 128 товарів (із 1254 товарів загалом). За період з 2014 по 2018 рр. експорт з України до Португалії зріс на 2,1% до 261,2 млн євро (більше, ніж ріст експорту у Світ: -0,2%). 10 найбільших за вартістю товарів становлять 96,1% від загальної кількості товарів, що експортуються з України до Португалії. У табл. 7 представлено 10 найбільших за вартістю експортованих товарів.

Таблиця 7

10 найбільших за вартістю експортованих товарів з України до Португалії

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка	Тариф за РНС
ЗАГАЛОМ – Усі товари	235,5	261,2	2,1%			–
1005 – Кукурудза	107,4	150,3	7,0%	1	57,6%	0,0%
1205 – Насіння ріпаку або рапсу, зламані чи незломані	59,2	31,6	-11,8%	2	12,1%	0,0%
7209 – Плоскоккатаний виріб із заліза або не-легованої сталі, холоднокатаний ...	4,6	22,5	37,3%	3	8,6%	0,0%
7208 – Плоскоккатаний виріб із заліза або не-легованої сталі, гарячекатаний, не плакований, ...	25,7	19,5	-5,4%	4	7,4%	0,0%
7202 – Феросплави	4,2	6,0	7,2%	5	2,3%	60.5 EUR TNE
1001 – Пшениця та меслин	0,0	5,8	n.a.	6	2,2%	0,0%
2306 – Макуха та інші тверді залишки, розмелені чи нерозмелені ...	0,0	5,5	n.a.	7	2,1%	0.0% to 2.8%
1512 – Олія насіння соняшнику, сафлору або бавовни та їх фракції, ...	8,9	4,0	-14,8%	8	1,5%	0,0%

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка	Тариф за РНС
7210 – Плоскоккатаний виріб із заліза або не-легованої сталі шириною > = 600 мм, ...	0,0	3,7	п.а.	9	1,4%	0,0%
2711 – Нафтовий газ та інші газоподібні вуглеводні	0,0	2,1	п.а.	10	0,8%	0,0%

Джерело: COMTRADE, модель Фейторія

CAGR: сукупний середньорічний темп приросту; п.а.: інформація недоступна.

Результати моделювання

Результати моделі Фейторія щодо двосторонніх експортних можливостей між Португалією та Латвією, Польщею та Україною є такими.

Результати моделі Фейторія «Португалія – Латвія». За результатами моделі Фейторія існує 79 додаткових можливостей експорту з Португалії до Латвії. У табл. 8 окреслено 10 найкращих експортних можливостей з Португалії до Латвії, відсортовані за вартістю імпорту Латвії зі світу (з найбільшого до найменшого) та доповнено динамікою імпорту (середні темпи зростання в середньостроковій перспективі 2014–2018 та короткостроковій перспективі 2017–2018).

Таблиця 8

10 найкращих експортних можливостей з Португалії до Латвії

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)
ЗАГАЛОМ – Усі товари	12 885,4	15 761,0	4,1%	5,3%	-	-
2208 – Неденатурований етиловий спирт із вмістом алкоголю менше 80%; спиртні напої, лікери, ...	136,8	338,6	19,9%	5,1%	9	2,1%
7208 – Плоскоккатаний виріб із заліза або не-легованої сталі, ширина > 600 мм, гарячекатаний, ...	125,9	202,7	10,0%	19,4%	13	1,3%

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)
4407 – Деревина, розпиляна або колота вздовж, нарізана або очищена, стругана чи нестругана, ...	80,0	190,0	18,9%	15,4%	14	1,2%
7306 – Трубки, труби та порожнисті профілі, напр. відкритого шва або зварені, клепані, ...	45,7	65,6	7,5%	14,4%	37	0,4%
0207 – М'ясо та їстівні субпродукти курей, качок, гусей, ...	35,7	52,3	7,9%	8,9%	54	0,3%
2203 – Пиво з солоду	27,2	48,6	12,3%	7,9%	59	0,3%
8526 – Радіолокаційний апарат, апарат радіонавігаційної допомоги та дистанційне управління радіо ...	15,3	34,2	17,4%	136,9%	89	0,2%
4819 – Картонні коробки, коробки, футляри, мішки та інша тара для пакування з паперу, картону, ...	23,8	32,9	6,7%	5,3%	93	0,2%
3208 – Лакофарбові матеріали, в т.ч. емалі та лаки на основі синтетичних полімерів ...	20,4	28,4	6,9%	8,7%	108	0,2%
6810 – Вироби з цементу, бетону або штучного каменю, армовані чи неармовані	15,6	28,2	12,6%	12,4%	110	0,2%

Результати моделі Фейторія «Латвія – Португалія». За результатами моделі Фейторія існує 122 додаткові можливості експорту з Латвії до Португалії. У табл. 9 окреслено 10 найкращих експортних можливостей з Польщі до Португалії, відсортовані за вартістю імпорту Португалії зі світу (з найбільшого до найменшого) та доповнені динамікою імпорту (середні темпи зростання в середньостроковій перспективі 2014–2018 та короткостроковій перспективі 2017–2018).

Таблиця 9

10 найкращих експортних можливостей з Латвії до Португалії

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)
ЗАГАЛОМ – Усі товари	58 977,7	80 974,8	6,5%	7,8%	–	–
8708 – Частина та приладдя для тракторів, автотранспорту для перевезення 10 і більше, ...	2 078,3	3 034,6	7,9%	11,4%	3	3,7%
7208 – Плоскоккатаний виріб із заліза або нелегованої сталі, ширина > 600 мм, гарячекатаний, ...	401,9	640,8	9,8%	13,8%	11	0,8%
0201 – М'ясо великої рогатої худоби, свіже або охолоджене	356,1	508,1	7,4%	10,0%	16	0,6%
3907 – Поліацетали, інші поліефіри та епоксидні смоли у первинних формах; полікарбонати, ...	350,2	497,2	7,3%	9,2%	18	0,6%
1005 – Кукурудза	325,0	485,0	8,3%	15,3%	21	0,6%
0305 – Риба, придатна для споживання людиною, сушена, солена або в розсолі; копчена риба, ...	276,3	390,3	7,2%	5,6%	32	0,5%
8528 – Монітори та проектори, що не мають телевізійних приймальних апаратів; ...	272,1	377,0	6,7%	13,0%	34	0,5%
1905 – Хліб, тістечка, торти, печиво та інші хлібобулочні вироби, ...	290,0	376,7	5,4%	6,5%	35	0,5%
8411 – Турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни	132,6	375,5	23,2%	28,5%	36	0,5%
2309 – Препарати, що використовуються для годівлі тварин	224,6	302,2	6,1%	6,5%	50	0,4%

Результати моделі Фейторія «Португалія – Польща». За результатами моделі Фейторія, існує 162 додаткові можливості експорту з Португалії до Польщі. У табл. 10 окреслено 10 найкращих експортних можливостей з Португалії до Польщі, відсортовані за вартістю імпорту Польщі зі світу (від найбільшого до найменшого) та доповнені динамікою імпорту (середні темпи зростання в середньостроковій перспективі 2014–2018 та короткостроковій перспективі 2017–2018).

Таблиця 10

10 найкращих експортних можливостей з Португалії до Польщі

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)
ЗАГАЛОМ – Усі товари	163 015,1	226 676,7	6,8%	8,4%	–	–
8704 – Автомобільні транспортні засоби для перевезення вантажів, в т.ч. шасі з двигуном та кабіною	1 057,5	1 772,0	10,9%	12,0%	14	0,8%
7208 – Плоскоккатаний виріб із заліза або нелегованої сталі, ширина > 600 мм, гарячекатаний, ...	1 067,5	1 669,9	9,4%	13,4%	17	0,7%
3901 – Полімери етилену, у первинних формах	1 040,6	1 437,3	6,7%	5,8%	24	0,6%
9401 – Сидіння, конвертовані чи не конвертовані в ліжка, та їх частини, ...	745,3	1 390,1	13,3%	7,1%	28	0,6%
8481 – Мітчики, крани, клапани та подібні пристосування для труб, оболонок котлів, резервуарів, ...	847,9	1 217,9	7,5%	7,6%	34	0,5%
7326 – Вироби із заліза або сталі, н. (крім литих виробів)	833,6	1 190,2	7,4%	7,7%	36	0,5%

6204 – Жіночі або дівчачі костюми, ансамблі, куртки, блейзери, сукні, спідниці, розділені спідниці, ...	584,5	1 133,6	14,2%	22,8%	40	0,5%
3923 – Вироби для транспортування або упаковки товарів із пластмас; пробки, кришки, ...	767,0	1 087,3	7,2%	8,4%	41	0,5%
8507 – Електричні акумулятори, в т.ч. сепаратори для них, квадратні чи прямокутні, ...	403,0	1 077,7	21,7%	34,2%	43	0,5%
0302 – Риба, свіжа або охолоджена (крім рибного філе та іншого рибного м'яса товарної позиції 0304)	692,2	1 048,6	8,7%	5,4%	45	0,5%

Результати моделі Фейторія «Польща – Португалія». За результатами моделі Фейторія існує 145 додаткових можливостей експорту з Польщі до Португалії. У табл. 11 визначено 10 найкращих експортних можливостей з Польщі до Португалії, відсортовані за вартістю імпорту Португалії зі світу (з найбільшого до найменшого) та доповнені динамікою імпорту (середні темпи зростання в середньостроковій перспективі 2014–2018 та короткостроковій перспективі 2017–2018).

Таблиця 11

10 найкращих експортних можливостей з Польщі до Португалії

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)
ЗАГАЛОМ – Усі товари	58 977,7	80 974,8	6,5%	7,8%	-	-
8704 – Автомобільні транспортні засоби для перевезення вантажів, в т.ч. шасі з двигуном та кабіною	276,5	596,9	16,6%	8,3%	12	0,7%

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)
3907 – Поліацетали, інші поліефіри та епоксидні смоли у первинних формах; полікарбонати; ...	350,2	497,2	7,3%	9,2%	18	0,6%
7210 – Плоскокотаний виріб із заліза або нелегованої сталі шириною > = 600 мм, ...	293,5	486,8	10,7%	7,4%	20	0,6%
1005 – Кукурудза	325,0	485,0	8,3%	15,3%	21	0,6%
8544 – Ізольований «з емальованим або анодованим» дротом, кабель «з коаксіальним кабелем»...	324,9	478,9	8,1%	13,0%	23	0,6%
0305 – Риба, придатна для споживання людиною, сушена, солена або в розсолі; копчена риба, ...	276,3	390,3	7,2%	5,6%	32	0,5%
8408 – Поршневі двигун внутрішнього згоряння із запаленням від стиску «дизель»	217,6	352,3	10,1%	10,3%	42	0,4%
6204 – Жіночі або дівчачі костюми, ансамблі, куртки, блейзери, сукні, спідниці, розділені спідниці	252,5	343,2	6,3%	7,6%	44	0,4%
6110 – Трикотажні вироби, пуловери, кардигани, жилети та подібні вироби, трикотажні або в'язані...	218,8	282,5	5,2%	8,7%	54	0,3%
7326 – Вироби із заліза або сталі, н. (крім литих виробів)	174,8	259,6	8,2%	16,4%	62	0,3%

Результати моделі Фейторія «Португалія – Україна». За результатами моделі Фейторія існує 70 додаткових можливостей експорту з Португалії в Україну. У табл. 12 представлені 10 найкращих експортних можливостей з Португалії в Україну, відсортовані за вартістю імпорту України зі світу (від найбільшого до найменшого) та доповнені динамікою імпорту (середні темпи зростання в середньостроковій перспективі 2014–2018 та короткостроковій перспективі 2017–2018).

Таблиця 12

10 найкращих експортних можливостей з Португалії до України

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)	Тариф за РНС
ЗАГАЛОМ – Усі товари	40 911,4	48 423,6	3,4%	5,2%	–	–	–
2713 – Нафтовий кокс, нафтовий бітум...	42.8	243.9	41.6%	22.7%	29	0.5%	3.0%
8502 – Електрогенератори та поворотні конвертери	95.2	176.1	13.1%	39.2%	47	0.4%	2.1%
5407 – Тканини з синтетичної нитки ...	90.1	157.3	11.8%	13.4%	54	0.3%	4.6%
7214 – Прути із заліза або не-легованої сталі, ковани, але не оброблені більше, гарячекатані ..	46.8	144.6	25.3%	13.4%	62	0.3%	0.0%
8302 – Кріплення, арматура та подібні вироби придатні для меблів, дверей, ...	101.9	132.8	5.4%	5.7%	72	0.3%	6.0%
4411 – ДВП з дерева або інших деревних матеріалів ...	79.6	102.1	5.1%	9.9%	96	0.2%	0.0%

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)	Тариф за РНС
3909 – Аміно смоли, фенольні смоли та поліуретани у первинних формах	76.9	99.8	5.3%	7.5%	98	0.2%	3.7%
0302 – Риба, свіжа або охолоджена	69.6	90.9	5.5%	8.8%	113	0.2%	0.6%
2403 – Вироблений тютюн та виготовлені замітники тютюну ...	67.7	90.4	6.0%	17.6%	114	0.2%	20.0%
8438 – Машини для промислової підготовки ...	45.3	74.4	10.4%	14.5%	124	0.2%	3.9%

Результати моделі Фейторія «Україна-Португалія». За результатами моделі Фейторія існує 95 додаткових можливостей експорту з України до Португалії. У табл. 13 представлені 10 найкращих експортних можливостей з України до Португалії, відсортовані за вартістю імпорту Португалії зі світу (від найбільшого до найменшого) та доповнені динамікою імпорту (середні темпи зростання в середньостроковій перспективі 2014–2018 та короткостроковій перспективі 2017–2018).

Таблиця 13

10 найкращих експортних можливостей з України до Португалії

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)	Тариф за РНС
ЗАГАЛОМ – Усі товари	58 977,7	80 974,8	6,5%	7,8%	–	–	–
0201 – М'ясо великої рогатої худоби, свіже або охолоджене	356,1	508,1	7,4%	10,0%	16	0,6%	9,0%

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)	Тариф за РНС
8544 – Ізольований «з емальованим або анодованим» дротом, кабель «з коаксіальним кабелем» ...	324,9	478,9	8,1%	13,0%	23	0,6%	5,7%
1201 – Соєві боби	300,3	435,6	7,7%	19,2%	27	0,5%	2,5%
0305 – Риба, придатна для споживання людиною, сушена, солена або в розсолі; копчена риба, ...	276,3	390,3	7,2%	5,6%	32	0,5%	14,4%
1905 – Хліб, тістечка, торти, печиво та інші хлібобулочні вироби, ...	290,0	376,7	5,4%	6,5%	35	0,5%	77,0%
9403 – Меблі та їх частини, ...	225,5	351,1	9,3%	7,6%	43	0,4%	11,7%
6204 – Жіночі або дівчачі костюми, ансамблі, куртки, блейзери, сукні, спідниці, розділені спідниці, ...	252,5	343,2	6,3%	7,6%	44	0,4%	18,0%
8516 – Електричні проточні або накопичувальні водонагрівачі та заглибні нагрівачі; ...	181,9	280,8	9,1%	7,3%	55	0,3%	10,4%
4805 – Інший папір і картон, без покриття, у рулонах шириною > 36 см або у квадратах ...	140,9	213,4	8,7%	10,7%	80	0,3%	9,0%

Товари (ГС-4)	2014 (€ млн)	2018 (€ млн)	CAGR ₁₄₋₁₈ (%)	CAGR ₁₇₋₁₈ (%)	Ранг 2018	Частка (%)	Тариф за РНС
7216 – Кути, форми та перерізи із заліза або нелегированої сталі	111,6	160,7	7,6%	10,0%	110	0,2%	12,0%

Висновки

Інтернаціоналізація – це більше розширення бізнесу з внутрішнього ринку на зовнішні. Рішення про інтернаціоналізацію є одним із стратегічних рішень, які мають фундаментальний вплив на будь-яку фірму та всі її внутрішні та зовнішні операції. Незважаючи на те, що інтернаціоналізація набула популярності серед багатьох компаній у всьому світі, для кожної компанії дуже важливо врахувати власні мотиви виходу на міжнародний рівень.

Причини виходу кожної компанії на міжнародний ринок різні. Однак більшість фірм звертаються до інтернаціоналізації через те, що внутрішній ринок став неадекватним через економію від масштабу та через безліч можливостей, доступних на зовнішніх ринках. Більшість успішних керівників завжди хочуть спробувати вийти на ще один ринок після будь-якого успішного.

Іншою вагомою причиною виходу на зовнішній ринок є бажання уникнути ризику, пов'язаного з діяльністю на єдиному ринку. Більшість фірм виходять на міжнародні ринки з метою диверсифікації ризиків. Альтернативний ринок на чужині може допомогти компенсувати негативні результати різної невизначеності, наприклад економічного спаду чи політичної нетерпимості. Зовнішній ринок покриває втрати компанії через переважну ефективність за кордоном.

Оскільки компанії мають різні причини для інтернаціоналізації, кожна фірма, яка вирішить вийти за кордон, має певну мету, яку вона хоче досягти. З огляду на це більшість підприємств завжди застосовуватимуть різні способи виходу на конкретні ринки. Оскільки є безліч причин виходу на міжнародний рівень, ніколи не може бути правильного чи неправильного способу. Будь-який спосіб може бути правильним або неправильним залежно від причини, через яку компанія виходить на міжнародний ринок.

Модель Фейторія охоплює фундаментальні концепції, а також економічні та політичні концепції, які разом використовуються для вибору нових ринків, а отже, вказують шлях дотримання компаніями стратегії інтернаціоналі-

зації. Застосування моделі Фейторія здійснюється у два етапи. На першому етапі застосовуються фундаментальні концепції, які є основою моделі; результатом є вибір можливих нових ринків для експорту продукції. На другому етапі економічні та політичні концепції застосовуються до новообраних ринків; результатом є відмова від економічно та політично нестабільних ринків, а отже, схвалення економічно та політично стабільних ринків.

Економічні та політичні концепції – це дуже важлива конструкція, яка включена в модель Фейторії шляхом введення вимірів управління, простоти ведення бізнесу, вільної комерції та кредитного рейтингу. Чим краща спроможність уряду ефективно формувати та реалізовувати обґрунтовану політику, чим більша повага громадян та держави до інституцій, що регулюють економічну та соціальну взаємодію між ними, і чим менше бар'єрів для транскордонного потоку товарів, послуг, капіталу та робочої сили, тим більша відкритість економіки.

Концепція конкурентоспроможності (тарифи за режимом найбільшого сприяння), включена в модель Фейторія, є концепцією, яка визнає, що нижчі тарифи можуть допомогти країні значно підвищити конкурентоспроможність вітчизняних компаній. Зростання обсягу торгівлі внаслідок усунення тарифів подібне за величиною до обсягів, пов'язаних зі спрощенням торгівлі.

Щодо огляду двосторонньої торгівлі протягом 2014–2019 рр., комерційні відносини Португалія – Латвія, Латвія – Португалія, Португалія – Польща, Польща – Португалія та Україна – Португалія зросли відповідно на 12,5%, 12%, 11,9%, 12,1% і 2,1%. Це більше, ніж розширення комерційних відносин цих країн зі Світом (Португалія до Світу 5,5%, Латвія до Світу 4,2%, Польща до Світу 6,6% та Україна до Світу -0,2%), що вказує на важливість торгівлі між цими ринками. Комерційні відносини Португалія – Україна зросли на 2,2%, але комерційні відносини між Португалією та світом зросли більше (5,5%). Це означає, що є можливість покращити комерційні відносини Португалія – Україна на основі переліку 10 експортних можливостей, опублікованих тут (табл. 11) із загальних 70 експортних можливостей Португалії – України.

Модель стратегічного управління Фейторія побудована для сприяння економічному розвитку Латвії, Польщі, Португалії та України через компанії кожної країни та розкриває 79 можливостей експорту з Португалії до Латвії, 122 можливостей експорту з Латвії до Португалії, 162 експортні можливості з Португалії до Польщі, 145 можливостей Польща – Португалія, 70 можливостей Португалія – Україна, та 95 можливостей експорту Україна – Португалія. Ці можливості розглядаються як останні стратегічні тенденції і їх потрібно вивчити, аналізуючи перспективи країни з метою покращення економічного розвитку цих країн

Список використаної літератури

- Azuayi, R. (2016). Internationalization strategies for global companies: A case study of Arla Foods, Denmark. *Journal of Accounting & Marketing*, 5(4), 1–9.
- Bernini, M., Du, J., & Love, J. H. (2016). Explaining intermittent exporting: Exit and conditional re-entry in export markets. *Journal of International Business Studies*, 47(9), 1058–1076.
- Botelho, J. & Kulishov, V. (2018). The Feitoria Prime Market Model: A case study of bilateral trade opportunities Portugal – Poland. *Scientific Journal of Polonia University*, 27(2), 11–17.
- Botelho, J. & Kulishov, V. (2019). A strategic management model for economic development: The Feitoria Prime Market Model – The competitiveness concept: Most Favoured Nation Tariff (MFN Tariff). The bilateral trade opportunities Portugal – Poland and Portugal – Ukraine. *Scientific Journal of Polonia University*, 33(2), 56–67.
- European Commission. (2020a). *Entrepreneurship and small and medium-sized enterprises (SMEs)*. https://ec.europa.eu/growth/smes_en (accessed 29.12.2020).
- European Commission. (2020b). *European Commission forecast for Latvia*. https://ec.europa.eu/economy_finance/forecasts/2020/summer/ecfin_forecast_summer_2020_lv_en.pdf
- European Commission. (2020c). *European Commission forecast for Poland*. https://ec.europa.eu/economy_finance/forecasts/2020/summer/ecfin_forecast_summer_2020_pl_en.pdf
- Estrin, S., Nielsen, B., & Nielsen, B. (2017). Emerging market multinational companies and internationalization: The role of home country urbanization. *Journal of International Management*, 23(3), 326–339.
- Galvão, O. J. D. A. (2000). *The Northeast and multilateral trade negotiations: From GATT to the WTO* [in Portuguese]. Fortaleza: BNB.
- Kubíčková, L., Votoupalová, M., & Toulouk, M. (2014). Key motives for internationalization process of small and medium-sized enterprises. *Procedia Economics and Finance*, 12, 319 – 328.
- Kiefer, L., & Carter, S. (2005). *Global marketing management: Changes, challenges, and new strategies*. Oxford University Press.
- Love, P., & Lattimore, R. (2009). *International trade. Free, fair and open?* OECD Insights.

- Malhotra, N., & Hinings, C. (2010). An organizational model for understanding internationalization processes. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 330–349.
- McDonald, B. (2020). *International trade: Commerce among nations*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/trade.htm>
- Myrdal, G. (1956). *An international economy*. Harper and Row Publishers.
- OECD. (2020). Portugal. *OECD Economic Outlook*, 2020(1), 230–232. <http://www.oecd.org/economy/portugal-economic-snapshot> (accessed 02.11.2020).
- Prebisch, R. (1959). Commercial policy in the underdeveloped countries. *The American economic review*, 49(2), 251–273.
- Rehm, S., & Goel, L. (2017). Using information systems to achieve complementarity in SME innovation networks. *Information & Management*, 54(4), 438–451.
- Ricard, A., Katsuhiko, S., & Shimizu, M. (2020). Deepening the timing dimension of emerging market multinational companies' internationalization – An exploratory perspective. *Journal of International Management*, 100799. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2020.100799>
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. John Murray.
- Standard & Poor's. (2020). S&P Global – Ratings. <https://www.standardandpoors.com> (accessed 29.12.2020).
- Topalova, P. (2010). Factor immobility and regional impacts of trade liberalization: Evidence on poverty from India. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(4), 1–41.
- Vaillant, M., & Ons, A. (2003). Winners and losers in a free trade area between the United States and MERCOSUR. *Working Papers*, 1403. <https://ideas.repec.org/p/ude/wpaper/1403.html>
- World Bank. (2020a). *Doing Business 2020*. World Bank. <https://www.doi.org/10.1596/978-1-4648-1440-2>
- World Bank (2020b). *Ukraine Overview. Economy*. <https://www.worldbank.org/en/country/ukraine/overview#3> (accessed 02.11.2020).
- World Economic Forum. (2013). *Enabling trade valuing growth opportunities*. http://www3.weforum.org/docs/WEF_SCT_EnablingTrade_Report_2013.pdf
- World Integrated Trade Solution. (2020b). *Types of tariffs*. World Bank https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/content/data_retrieval/p/intro/c2.types_of_tariffs.htm (accessed 29.12.2020).
- Worldwide Governance Indicators. (2020). WGI 2020 Interactive. <https://info.worldbank.org/governance/wgi/> (accessed 23.11.2020).

-
- Xavier, L. F. (2009). *Potential trade versus effective trade: an analysis of the use of relations between the Brazilian Northeast and the European Union* [in Portuguese] [Master's Thesis, Federal University of Pernambuco UFPE]. Recife: PIMES/UFPE. <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/4055>
- Xavier, L. F., Carvalho, R. G., Tenorio Junior, A. J. A., Sousa, E. S., & Costa, E. C. (2008). Harnessing the relations between Pernambuco and Portugal: an analysis of potential versus actual trade [in Portuguese]. *Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento e XIII Encontro de Economia Regional*. ANPEC/BNB.

Стаття отримана: 30 листопада 2020 р.

Стаття рецензована: 8 грудня 2020 р.

Стаття прийнята: 5 січня 2021 р.