

**О.В. Банчук-Петросова, к.держ.упр., доц.**  
*Київський інститут інтелектуальної власності та права*  
*Національного університету "Одеська юридична академія", м. Київ*  
**М.Р. Ковальський, к.держ.упр.**

## **Оцінка рівня державного регулювання щодо забезпечення результативності реалізації експортного потенціалу регіону**

*Зазначено, що використання методів глобального маркетингу потребує широких наукових досліджень щодо відбору, обґрунтування та використання узагальнюючих показників зовнішньоекономічного розвитку регіонів та їхнього експортного потенціалу. Існуючі методичні прийоми оцінки рівня державного регулювання розвитку експортного потенціалу регіону мають на меті порівняння рівнів перспективного розвитку потенціалу регіонів та виявлення його кількісної оцінки. Перспективний рівень розвитку експортного потенціалу визначається різною кількістю показників (від 14 і більше). Найважливішими є: питома вага регіону у зовнішньоторговельному обороті та експорті країни, величина зовнішньоторговельного обороту, зокрема експорту продукції, на душу населення; питома вага регіону у загальному обсязі іноземних інвестицій, залучених у країну, а також частка іноземних інвестицій у загальному обсязі капітальних вкладень регіонів; питома вага спільних підприємств у загальному обсязі експорту; частка регіонів у загальному обсязі експорту спільних підприємств, а також виробництво продукції спільних підприємств регіонів на душу населення та питома вага спільних підприємств у виробництві промислової продукції регіону тощо.*

*Визначено, що порівняльна оцінка рівня зовнішньоекономічного розвитку регіону виводиться з урахуванням середніх балів за показниками рівня зовнішньоекономічного розвитку. Критеріальним параметром рівня державного регулювання результативності експортного потенціалу регіону розглядається скорочення розриву показників між регіонами. Безпосередньо величина експортного потенціалу території розраховується за блок-показниками, що характеризує невикористані резерви для збільшення експорту продукції (за сільськогосподарською та мінеральною сировиною, за їх переробкою, за експортоорієнтованими новими потужностями, що будуються, а також щодо залучення іноземних інвестицій та туристичного потенціалу). Зведений рівень експортного потенціалу регіону розраховується за формулою показової функції.*

**Ключові слова:** державне регулювання; зовнішньоекономічний розвиток регіонів; зовнішньоекономічна діяльність; експортний потенціал регіону; промислова продукція.

**Постановка проблеми.** Використання методів глобального маркетингу потребує широких наукових досліджень щодо відбору, обґрунтування та використання узагальнюючих показників зовнішньоекономічного розвитку регіонів та їхнього експортного потенціалу. Існуючі методичні прийоми оцінки рівня розвитку експортного потенціалу регіону [1, с. 145] мають на меті порівняння рівнів перспективного розвитку потенціалу регіонів та виявлення його кількісної оцінки. Перспективний рівень розвитку експортного потенціалу визначається різною кількістю показників (від 14 і більше). Найважливішими є:

- питома вага регіону у зовнішньоторговельному обороті та експорті країни, величина зовнішньоторговельного обороту, зокрема експорту продукції, на душу населення;
- питома вага регіону у загальному обсязі іноземних інвестицій, залучених у країну, а також частка іноземних інвестицій у загальному обсязі капітальних вкладень регіонів;
- питома вага спільних підприємств у загальному обсязі експорту;
- частка регіонів у загальному обсязі експорту спільних підприємств, а також виробництво продукції спільних підприємств регіонів на душу населення та питома вага спільних підприємств у виробництві промислової продукції регіону тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** У наукових працях вітчизняних та іноземних вчених-економістів досить широко розглядаються питання проблемних аспектів оцінки ефективності експортної діяльності на території. Так серед зарубіжних вчених варто виокремити праці А.Сміта, Д.Рікардо, І.Озерова, Дж.Кейнса, Р.Масгрейва, А.Лаффера, К.Джозефа, Дж.Хау, А.Селдона. До вітчизняних науковців, які займаються проблемами експортної діяльності, варто зарахувати В.Вишневського, А.Крисоватого, А.Соколовську, О.Кириленко, В.Федосова, Ю.Іванова, В.Загорського, І.Лютого, П.Мельника, О.Тищенко, Л.Шаблісту та ін. Проте варто зазначити, що серед сучасних наукових

досліджень питання експортної діяльності в сфері зовнішньоекономічної діяльності практично не розглядаються.

**Метою** проведеного в поданій статті дослідження є визначення проблемних аспектів оцінки ефективності експортної діяльності на території.

**Викладення основного матеріалу.** Порівняльна оцінка рівня зовнішньоекономічного розвитку регіону виводиться з урахуванням середніх балів за показниками рівня зовнішньоекономічного розвитку. Критеріальним параметром підвищення результативності експортного потенціалу регіону розглядається скорочення розриву показників між регіонами. Безпосередньо величина експортного потенціалу території розраховується за блок-показниками, що характеризує невикористані резерви для збільшення експорту продукції (за сільськогосподарською та мінеральною сировиною, за їх переробкою, за експортоорієнтованими новими потужностями, що будуються, а також щодо залучення іноземних інвестицій та туристичного потенціалу). Зведений рівень експортного потенціалу регіону розраховується за формулою показової функції.

Ця методика дозволяє кількісно оцінити рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону, може бути основою регулювання регіонального розвитку та вироблення рекомендацій з боку уряду та місцевих органів влади щодо вдосконалення територіального управління. Але водночас вона дозволяє вирішити дві основні проблеми – оцінити ефективність експорту та визначити пріоритети розвитку експортоорієнтованих галузей промисловості та виробництва. Без вирішення цих питань складно гарантувати стійкість функціонування експортного комплексу регіону та вдосконалення механізму стимулювання зовнішньоекономічної діяльності на території. Нині у країні відсутня будь-яка методика визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. На рівні окремих угод фізичних та юридичних осіб визначення ефективності безперечно проводиться, витрати та результати зіставляються, що стосується мезо- та макрорівнів, то таких розрахунків зараз немає. Всі міркування на тему про доцільність експорту або імпорту товарів базуються на примітивізмі про перевагу експорту готової продукції перед сировиною. До ринкових реформ для країни в цілому, по країнах – торговим партнерам, широкій номенклатурі експортно-імпортних товарів у розрізі зовнішньоторговельних об'єднань визначалася так звана бюджетна ефективність, оскільки вона відображала фінансові взаємини експортерів та імпортерів країни з державним бюджетом. Як показник такої ефективності застосовувалося умовне сутнісне відношення валютної виручки від експорту до витрат за виробництво експортної продукції. По імпорту застосовувалося зворотнє ставлення: прибуток від реалізації імпортного товару на ринку ставився до валютних витрат на придбання цього імпортного товару [2]. Існувала спеціальна методика підрахунку такої ефективності. За основу розрахунку приймалися дані бухгалтерських звітів об'єднань та фірм.

Бюджетна ефективність зіграла свою позитивну роль під час вирішення багатьох проблем розвитку зовнішньої торгівлі. Але вона мала чимало серйозних критиків, особливо в академічному середовищі. Особливої критики зазнала невідповідність внутрішніх цін суспільно необхідних витрат праці та застосування валютних курсів, зокрема щодо абсолютного ефекту від експорту та імпорту. Певні удосконалення в цю методику внесли відомі вітчизняні економісти С.А.Сітарян, Д.Іванов та ін.

Нині економічні зв'язки країни значно відрізняються від тих, на які вони були орієнтовані. Розробка принципово нової методики стоїть на порядку денному. Основне дискусійне питання – що варто безпосередньо включати у поняття результату зовнішньоекономічної діяльності на макро- і мезорівні. Деякі дослідники вважають основним результатом зовнішньоекономічної діяльності митні прибутки від зовнішньої торгівлі. При цьому до митних доходів пропонується враховувати митні платежі (експортно-імпортне мито), податок на додану вартість, акциз та митні збори. Справді, митні платежі відображають основний ефект, який економіка макро- мезорівня отримує від включення до міжнародного поділу праці, функціонування експортної бази країни, діяльності торгової, митної та транспортної інфраструктур, але не в повному обсязі. Не враховуються втрачена вигода, особливо у сфері послуг, обміну робочою силою та фахівцями, обміну інтелектуальною власністю, доходи від зовнішньоекономічної діяльності в деяких галузях матеріального виробництва (рибальство), частина ренти за природні ресурси, відправлені на експорт, прибуток, що міститься у внутрішніх оптових цінах на експортну продукцію тощо [3].

Враховуючи орієнтацію фінансових потоків країни на систему національних рахунків, деякі дослідники пропонують розраховувати показники валового регіонального продукту, обсяги промислової продукції, експорту, імпорту та інші. Сумнівно, що зіставлення значень цих показників [4] дозволить виявити результативність експорту, оскільки вони не відображають у чистому вигляді ефекту від ЗЕД. Авторське бачення використання цієї системи для обчислення показників ефективності експорту базується на концепції повної доданої вартості (ПДВ). Показник повної доданої вартості експортно-імпортних галузей може визначатися як на рівні держави, так і регіональному та обчислюватись як різниця валового обсягу виробництва й внутрішньогалузевого проміжного споживання експортоорієнтованих галузей. Перевага використання ПДВ порівняно з валовим випуском полягає у запобіганні повторному рахунку міжгалузевих поставок. Водночас аналіз виробництва повної доданої

вартості дозволяє точніше оцінити економічну інформацію, приховування якої можливе через складну структуру внутрішньогалузевого проміжного споживання, що враховує власне матеріальні витрати кожної галузі, нематеріальні послуги, витрати на відрядження в частині проїзду та послуг, інші елементи проміжного споживання. Цим розрахунком доцільно охоплювати галузі економіки території, щодо яких реалізується політика націлювання на експортний розвиток відповідно до пріоритетів експортної політики.

Проблема оцінки ефективності експортної діяльності на території не вичерпується викладеним вище. Концептуальні погляди на зовнішньоекономічну політику території зазвичай виливаються у програмно-цільові розробки.

Реалізація будь-яких програм має на меті позитивну зміну ефективності суспільного виробництва. Відповідно оцінка ефективності таких програм проводиться на стадіях розробки та впровадження. Відповідно до цих рекомендацій розрахунок економічної ефективності регіональної програми проводиться за:

- відбору територіальної проблеми (порівнюються заплановані кінцеві результати та витрати);
- проектування програми (оцінюються передбачуваний ефект та передбачувані витрати);
- реалізації програми (порівнюються отримані результати із запроєктованими за окремими етапами її виконання конкретними показниками).

За методикою пропонується розраховувати різноманітні ефекти – економічний, соціальний, науково-технічний, екологічний та інші, які можуть мати місце під час реалізації програми. Вони вимірюються або різницею значень проектних і кінцевих показників програми на початок і по завершенню впровадження, або абсолютним рівнем показників, що розраховуються. Перший метод використовується найчастіше в оцінці результатів реалізації програми, другий – в оцінці проекту програми.

До недоліків таких методів оцінки ефективності належать:

- орієнтація в розрахунку ефекту на методики, які не враховують ринкових засад господарювання. Такі принципи закріплені в рекомендаціях ООН з промислового розвитку ЮНІДО (Guidelines for preparing the industrial investment project. UNEDO, 1991, 302 p.), вимогах до оцінки ефективності інвестиційних проектів нормативними документами України [5]. Але вони використовуються лише з оцінки ефективності проектів, які отримують державну підтримку;

- використання старих критеріїв та систем показників оцінки регіональної ефективності суспільного виробництва. Під критерієм ефективності найчастіше розуміється сальдо виробленого та спожитого в регіоні доходу, а як показники ефективності регіонального господарства розглядаються показники ввезення та вивезення продукції (показники ввезення продукції – як витрати, а вивезення – як результати функціонування господарського комплексу регіону). Недоліком цього методу оцінки ефективності є недооблік витрат (за витрати беруться ресурси, що виділяються регіону, хоча регіональний господарський комплекс використовує значною мірою і власні ресурси) та результатів (ефект від господарської діяльності характеризується не тільки обсягом вивезення продукції). У результаті не враховуються економічні наслідки становлення ринкового сектору економіки, зокрема, перехід України на систему національного рахівництва, а регіональних господарських систем на розрахунок валового регіонального продукту (валової доданої вартості).

Стратегія будь-якої регіональної програми, що забезпечує досягнення цільових установок, потребує економічного обґрунтування на стадії планування, яке дозволило б показати ринкові переваги реалізації програми. Однак для цього потрібна розробка нового методичного забезпечення оцінки ефективності регіональних програм, оскільки існуючі підходи до її проведення, як показано вище, практично не працюють у ринкових умовах.

Огляд літератури з зазначеної проблеми дозволяє сформулювати орієнтовні уявлення про принципово інший методичний підхід до оцінки ефективності регіональних програм, що базується на використанні методичних прийомів оцінки ефективності інвестиційних проектів.

При проведенні оцінки ефективності регіональної програми доцільно виходити з необхідності розробки техніко-економічного обґрунтування реалізації запропонованих заходів, оскільки програма – це насамперед набір конкретних заходів, які забезпечують досягнення цільових установок. Універсальних методичних прийомів, які застосовуються до всіх техніко-економічних обґрунтувань, не існує. Вибір методу проведення розрахунків – завдання, яке залежить від конкретних особливостей програми та можливих умов її реалізації. Вибір методики оцінки результативності програми можливий з урахуванням низки аргументів: наявності вихідної інформації, ступеня опрацьованості питань фінансування, об'єктивності економіко-правового забезпечення реалізації пропозицій, а також можливостей запасу міцності значень узагальнюючих показників за конкретними заходами.

Основні, найскладніші питання, що вимагають, на нашу думку, прийняття спеціальних рішень під час оцінки ефективності регіональних програм, зводяться до:

- вибору бази порівняння. Це питання стосується багатьох аспектів проведення економічного обґрунтування, але головним в експортно-імпорتنих операціях є питання ціни. Ціновий фактор у

подібних розрахунках є визначальним. Можуть бути використані постійні, поточні, перспективні (єдині та змішані) та інші види цін. Розрахунок ведеться з допомогою одного виду валюти;

- дотримання одноманітності підготовки вихідної інформації. Значення всіх вихідних даних мають визначатися на єдину дату і обов'язково містити інформацію про плановані надходження та виплати по кожному конкретному проекту, їх обсяги та час здійснення платежів. Дані, що використовуються в оцінці ефективності програми, мають бути підтверджені бізнес-планами підприємств. Тільки тоді можна гарантувати опрацьованість питань діяльності у сфері маркетингу, ринку та конкуренції, плану виробництва, потреби у додаткових інвестиціях, фінансового плану інвестиційного проекту та ін. Доразунок ПДВ здійснюється в цілому за результуючими програмними показниками. У процесі розрахунків необхідно як використання поточних цін, так і зосередження особливої уваги на розробці прогнозу інфляції за складовими грошових надходжень і витрат;

- обґрунтування принципів проведення розрахунків. Можна використовувати кілька методів оцінки ефективності програми. Метод умовного розрахунку передбачає, що вся вихідна інформація задається тільки за проектами, що розглядаються. Під час цього методу розрахунків аналіз фінансових потоків дещо умовний, оскільки немає пов'язання з реальною фінансовою ситуацією. Можливе також використання методу аналізу змін, який дозволяє відстежити як збільшення фінансових потоків змінять загальну проблемну ситуацію. До недоліків цього методу належить відносність розрахункових параметрів, що без уявлення реальних значень бази розрахунків не дозволяє відстежити позитивні зрушення у вирішенні проблеми. Оптимальним є використання переваг кожного із вище розглянутих методів. Розрахунок, що базується на об'єднаному методі (методі накладання), що дозволяє враховувати грошові потоки як за діючими проектами, так і новими, дає можливість найповніше оцінити фінансову спроможність програми, проте вимагає суттєвого масиву вихідної інформації, що ускладнює формування чистих доходів програми. Як свідчить наша практика оцінки результативності розробки програм, на першому етапі розрахунків можлива орієнтація на використання методу умовного виділення результатів (розрахунок ведеться за аналогією з новоствореним підприємством), особливо щодо оцінки предметно-цільових підпрограм;

- вибору інтервалів розрахунків. В умовах важко прогнозованих темпів інфляції, змін цінової структури, нестійкості податкового законодавства та системи пільг фактор часу істотно впливає на фінансовий результат програми. Регіональна програма, як правило, розробляється на перспективний період, тому розрахунок ефективності має проводитися за інтервалами планування. Тривалість інтервалу планування визначається цільовою установкою розробки програми. Враховуючи, що реалізація проектів території неможлива без фінансової підтримки з обласного та національного бюджетів, доцільно прив'язати терміни інтервалів розрахунків за програмою до щорічних переглядів параметрів бюджетів території. Тому можливе прийняття річних інтервалів планування результатів запровадження програми. Всі припливи та відпливи коштів бажано розраховувати на кінець інтервалів планування. Ризики та цінність надходжень майбутніх періодів стосовно поточного періоду можуть бути враховані використанням ставки дисконтування. Така процедура усуває похибку у розрахунках показників ефективності, яка неминуче виникає під час розрахунку поточних цін з урахуванням інфляції. При цьому усувається необхідність використання для кожного розрахункового періоду індивідуальних ставок дисконтування та створюються умови для отримання порівнянних із поширеними у міжнародній діловій практиці рівнів значень показників інвестицій. Оцінку доцільно проводити в інституційному забезпеченні поточного розрахункового року;

- зняття умов невизначеності. Як слушно зазначається, в реальних умовах при оцінці ефективності інвестицій повна визначеність щодо факторів зовнішньоекономічного середовища зустрічається дуже рідко. Виходячи з цього, окремі автори рекомендують використовувати ринкові методи оцінки інвестицій в умовах невизначеності при модифікації ставки дохідності поправкою на інфляцію. Звісно ж, що зміна рівня інфляції впливає на майбутні фінансові потоки. Однак це далеко не єдиний фактор, що визначає рівень прибутковості інвестицій, тому необхідний облік ризиків зовнішнього економічного середовища;

- обліку податкової політики. Для оцінки ефективності регіональних програм доцільне використання схеми сплати податків, що склалася, до початку розрахункового періоду. Податки з виручки (на користувачів автомобільних доріг, на утримання житлового фонду), із заробітної плати (на потреби освітніх установ), на майно належать до собівартості. Відрахування на соціальне страхування (фонд соціального страхування, пенсійний фонд, фонд зайнятості, фонд обов'язкового соціального страхування) також входять у собівартість, тобто, враховуються у витратах. Податок на прибуток розраховується у кожному інтервалі планування, а також наростаючим підсумком (при списанні збитку попередніх періодів та при визначенні пільги з реінвестування прибутку;

- впливу джерела фінансування на результуючі показники програми. Існують три джерела фінансування регіональних програм – власні кошти підприємств, позикові кошти «кредити» (на

поповнення оборотних коштів підприємств та на інвестиційні цілі), кошти обласного бюджету Тому переважаючи джерела інвестування визначають результуючі показники ефективності програми.

**Висновки.** Якщо реалізація заходів програми супроводжується виділенням коштів з обласного та національного бюджетів, стає важливою оцінка загальної та бюджетної результативності програмної розробки;

- формування фінансового потоку програмної розробки. Передбачається визначення можливостей: припливу готівки; відтоку готівки. Приплив готівки розраховується з потреби у капіталі. При визначенні потреби у капіталі витримується принцип: він залучається лише у період, коли справді необхідний. Приймається до уваги ціна капіталу, тобто, умови, у яких може бути залучено (умови залучення інвесторів, отримання банківських кредитів, позик, вартість портфельного інвестування тощо). Розглядається два способи залучення капіталу: власний – отриманий як вклад інвестора (частина у вигляді прибутку, що спрямовується на реінвестування, та акціонерного капіталу) і позиковий, що надається комерційним банком або іншим фінансовим інститутом як кредит під певні відсотки. До власних коштів належить також амортизаційний фонд, створюваний для заміни діючих фондів за єдиною нормою (середньою нормою амортизації). Капітал формується таким чином, щоб у розрахунковий період часу сальдо припливу та відтоку грошових коштів набуло позитивного значення. Відтік готівки – це інвестиційні витрати за варіантом програми, що охоплюють організаційні та інші витрати підготовчого періоду розробки програми, витрати на проведення НДДКР, на придбання або створення основних фондів (землі, будівель, споруд, обладнання), витрати на підготовку виробництва, продукції та послуг, а також відсотки та погашення заборгованості за кредит, податки на прибуток;

- створення імітаційної моделі розрахунків. Методичною основою модельних розрахунків розглядається динамічний грошовий потік. Надходження та виплати коштів трактуються як події, що відбуваються у певні моменти часу. Під надходженнями, крім перелічених вище, розуміються: виручка від реалізації продукції та послуг, реалізації активів експортної діяльності, внески до статутних фондів, банківські позики, а також інші доходи, доходи за банківськими вкладками. Під виплатами розуміються раніше зазначені інвестиційні витрати на придбання та створення активів, інші витрати підготовчого періоду, виробничі витрати, витрати на маркетинг, податки, витрати на погашення та обслуговування боргових зобов'язань, виплати дивідендів та інші витрати.

Головним результатом такої оцінки є план руху коштів (Cash flow), який показує формування перспективних грошових потоків (притоки та відтоки). Фактично такий розрахунок визначає динамічну модель коштів з урахуванням вихідних даних, підготовлених для формування пакета пропозицій (проектів), реалізованих програмою.

#### Список використаної літератури:

1. Подольчак Н.Ю. Кількісне оцінювання рівня підприємницьких митних ризиків машинобудівних підприємств / Н.Ю. Подольчак, А.В. Тодощук // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 1 (17). – С. 140–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>.
2. Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення і шляхи забезпечення / [Пашко П.В., Бережнюк І.Г., Гребельник О.П. та ін.]. – К.: Знання, 2012. – 215 с.
3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення 02.07.2019).
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
5. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL:<http://data.worldbank.org>.

#### References:

1. Podolchak, N.Yu. Todoshchuk, A.V. (2015), *Kilkisne otsiniuvannia rivnia pidpriemnytskykh mytnykh ryzykiv mashynobudivnykh pidpriemstv*, «Ekonomika: realii chasu», Odesa, № 1 (17), 140–146 pp., [Online], available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>
2. Pashko, P.V., Berezhniuk, I.H., Hrebelnyk, O.P. (2012), *Mytna polityka ta mytna bezpeka: kontseptualne vyznachennia i shliakhy zabezpechennia*, Kyiv, 215 p.
3. The official site of Ministerstvo finansiv Ukraine (2019), [Online] available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (Accessed 15 August 2019)
4. The official site of Natsionalnyi Bank Ukraine (2019), [Online] available at: <http://bank.gov.ua> (Accessed 15 August 2019)
5. The official site of World Bank (2019), «Ukraine. Database», [Online] available at: <http://api.worldbank.org/v2/uk/country/UKR?downloadformat=excel> (Accessed 15 August 2019)

**Банчук-Петросова** Олена Вікторівна – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри конституційного, міжнародного права та публічно-правових дисциплін Київського інституту інтелектуальної власності та права Національного університету «Одеська юридична академія», м. Київ.

<https://orcid.org/0000-0001-8426-1475>.

E-mail: [dvigun.alla@gmail.com](mailto:dvigun.alla@gmail.com)

**Ковальський** Максим Романович – кандидат наук з державного управління, Центральне-Західне міжрегіональне управління Міністерства юстиції (м. Хмельницький), заступник начальника, м. Житомир.

<https://orcid.org/0000-0002-3273-7985>.

E-mail: [zccompany@ukr.net](mailto:zccompany@ukr.net).

**Banchuk-Petrosova O., Kovalskyi M.**

**Assessment of the level of state regulation of the effectiveness of the region's export potential**

It is noted that the use of global marketing methods requires extensive research on the selection, justification and use of generalized indicators of foreign economic development of regions and their export potential. Existing methodological methods for assessing the level of development of the region's export potential are aimed at comparing the levels of long-term development of the region's potential and identifying its quantitative assessment. The perspective level of development of export potential is determined by various number of indicators (from 14 and more). The most important are: the share of the region in foreign trade and exports, the value of foreign trade, including exports, per capita; the share of the region in the total volume of foreign investments attracted to the country, as well as the share of foreign investments in the total volume of capital investments of the regions; the share of joint ventures in total exports; the share of regions in the total exports of joint ventures, as well as the production of joint ventures of the regions per capita and the share of joint ventures in the production of industrial products of the region, etc.

It is determined that the comparative assessment of the level of foreign economic development of the region is derived taking into account the average scores on the indicators of the level of foreign economic development. The reduction of the gap between the regions is considered to be a criterion parameter for increasing the effectiveness of the region's export potential. The value of the export potential of the territory is calculated by block indicators, which characterizes the unused reserves to increase exports (agricultural and mineral raw materials, their processing, export-oriented new facilities under construction, as well as attracting foreign investment and tourism potential). The consolidated level of the region's export potential is calculated according to the formula of the indicative function.

**Keywords:** state regulation; foreign economic development of regions; foreign economic activity; export potential of the region, industrial products.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2022.