

Резерви підвищення якості трудового потенціалу ТОВ НВП «АгроЛугань»				
Складові якості трудового потенціалу	Коефіцієнт значимості	Кількісна оцінка якості	Значення якості	Величина резерву, %
Використання робочого часу	0,10	0,19	0,019	98,10
Розвиток персоналу	0,30	0,14	0,042	95,80
Фонд оплати праці	0,25	0,17	0,045	95,50
Якісний склад персоналу	0,20	0,30	0,060	94,00
Продуктивність праці	0,15	0,20	0,030	97,00
Всього	1,00	1,00	0,196	80,40

Аналіз даних в табл. 7 показав, що на ТОВ НВП «АгроЛугань» якість трудового потенціалу не перевищує 20% від його необхідного рівня. При цьому на ТОВ НВП «АгроЛугань» існує значний резерв підвищення якості трудового потенціалу (80,40%).

Якість окремих складових трудового потенціалу є досить низьким. Так, якість використання робочого часу не перевищує 2% від його необхідного рівня, а якість продуктивності праці та фонду оплати праці 3 і 4,5% відповідно.

Найбільші резерви підвищення якості криються в вдосконаленні використання робочого часу та продуктивності праці трудового потенціалу (98 і 97% відповідно).

Висновки та пропозиції

Розробка шляхів формування якості трудового потенціалу вимагає визначення пріоритетів використання різних резервів підвищення якості трудового потенціалу.

Облік індивідуальних особливостей управління якістю трудового потенціалу на окремих аграрних підприємствах, на нашу думку, вимагає виявлення резервів у розрізі часткових показників, що характеризують якість продуктивності праці, використання робочого часу, якісного складу та фонду оплати праці трудового потенціалу, а також розробки на цій основі шляхів підвищення якості трудового потенціалу, що відображають специфіку виробничо-господарської діяльності даного підприємства. Розрахунок цих резервів і розробку рекомендацій з їх використання необхідно вести на регулярній основі фахівцям, здійснює управління якістю трудового потенціалу підприємства.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мішковець М.М. Трудовий потенціал підприємства: його значення та необхідність визначення / М. М. Мішковець, О. В. Ромашов // Економіка АПК, - 2010. - №4 - с.54-57.
2. Сорокіна М.Є. Методологічний апарат визначення трудового потенціалу підприємства: навч. посіб. / М. Є. Сорокіна. - К.: Науковий світ, 2009. - 432 с.
3. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 403с.
4. Левченко О. М. Управління якістю трудового потенціалу регіону: монографія / О. М. Левченко. – Кіровоград : КОД, 2002. – 136 с.

УДК 331.1

ВПЛИВ СТРУКТУРИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Глуценко О.І., викладач кафедри економіки підприємства ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

Глуценко О.І. Вплив структури управлінського персоналу на результативність діяльності торгівельних підприємств.

У статті досліджено вплив структури управлінського персоналу на кінцеві результати діяльності торгівельних підприємств Полтавської облспоживспілки. Виявлено основні структурні елементи управлінського персоналу, які мають взаємозв'язок зі зміною роздрібного товарообороту та продуктивності праці працівників торгівельних підприємств.

Ключові слова: управлінський персонал, структура управлінського персоналу, роздрібний товарооборот, продуктивність праці.

Глуценко А.И. Влияние структуры управленческого персонала на результативность деятельности торговых предприятий.

В статье исследовано влияние структуры управленческого персонала на конечные результаты деятельности торговых предприятий Полтавского облпотребсоюза. Выявлены основные структурные элементы управленческого персонала, которые имеют взаимосвязь с изменением розничного товарооборота и производительности труда работников торговых предприятий.

Ключевые слова: управленческий персонал, структура управленческого персонала, розничный товарооборот, производительность труда.

Gluschenko O. Effect of structure on performance management personnel of commercial enterprises.

This article explores the influence of the structure of managerial staff for the final performance of the commercial enterprises of Poltava regional consumer. The basic structural elements of management personnel who have relationship with changes in retail turnover and worker productivity trade enterprises.

Keywords: management, structure management, retail turnover, productivity..

Статистичні методи дослідження взаємозв'язку між економічними показниками дозволяють виявляти певні тенденції та робити висновки про зміну економічних явищ. Статистичні методи досліджень в галузі управління персоналом використовували А. М. Колот, О. А. Гришнова, Н. Д. Лук'яненко, І. Л. Петрова, Т. А. Костишина, Т. Ю. Базаров, Б. Л. Сьомін, А. Я. Кібанов, Г. В. Щокін та інші науковці для підтвердження гіпотез про певні закономірності, що відбуваються з досліджуваними об'єктами.

Метою даної статті є виявити вплив структури управлінського персоналу на кінцеві результати діяльності торгівельних підприємств за допомогою статистичних методів дослідження.

Управлінський персоналом торгівельних підприємств відіграє значну роль для отримання ними прибутку. Така гіпотеза повинна мати статистичне підтвердження за рахунок виявлення взаємозв'язку між показниками структури управлінського персоналу та кінцевими результатами діяльності торгівельних підприємств.

Серед кількісних показників структури управлінського персоналу вважаємо доцільним виділити наступні (за групами), представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Показники структури управлінського персоналу торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки

За складом
Молодь (віком до 35 років)
Закінчили освітні заклади III-IV рівнів акредитації
Закінчили освітні заклади I-II рівнів акредитації
За посадами
Керівники
Спеціалісти
Працівники
Рух працівників
Прийнято управлінського персоналу
Звільнено управлінського персоналу

В якості результативних показників діяльності торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки розглянемо роздільний товарооборот та продуктивність одного працівника.

Для виявлення основних тенденцій взаємозв'язку проаналізуємо статистичні дані методами кореляційного аналізу. Використання кореляційного аналізу, за нашим переконанням, є доцільним при встановленні зв'язку між двома показниками в одній вибірці або між двома різними вибірками (при порівнянні аналогічних показників за різні періоди). Якщо зв'язок існує, необхідно визначити, чи супроводжується зростання одного показника зростанням (позитивна кореляція) або зниженням (негативна кореляція) іншого.

Коефіцієнт кореляції – це величина, яка може варіюватися в межах від +1 до -1. У випадку повної позитивної кореляції цей коефіцієнт дорівнює +1, а при повній негативній кореляції -1. Графічно це відображається прямою лінією, що проходить через точки перетину значень кожної пари даних (рис. 1).



Рис. 1. Схема повної позитивної і негативної кореляції [1]

У випадку, якщо ці точки розташовані хаотично, то лінійна залежність між показниками – помірною, що вказує на відсутність кореляційного зв'язку (рис. 2).

У випадку, якщо коефіцієнт кореляції дорівнює 0, обидві змінні повністю незалежні одна від одної. Кореляція вважається сильною, якщо її коефіцієнт вищий 0,7; якщо він перевищує 0,9, то кореляція вважається дуже сильною. З метою формування висновків про зв'язок між змінними велике значення має обсяг вибірки: чим вибірка більша, тим більш достовірною є величина отриманого коефіцієнту кореляції.

Результуючі показники надаються в грошових одиницях, тому маємо скоригувати їх використовуючи коефіцієнти інфляції. З метою об'єктивізації дослідження пропонуємо замість абсолютних величин використати відносні у відсотках до початкового рівня.

Показники "Прийнято" та "Звільнено" змінимо на "Коефіцієнт загального обороту кадрів" (КЗОК) та "Коефіцієнт співвідношення прийнятих і звільнених працівників" (КСПЗ), вираженими у відсотках за формулами:

$$КЗОК = \frac{ЧП + ЧВ}{Ч} \cdot 100\% , \tag{1}$$

де КЗОК – коефіцієнт загального обороту кадрів;
 ЧП – чисельність прийнятих;
 ЧВ - чисельність працівників, що вибули
 Ч – середньооблікова чисельність управлінського персоналу.

$$КСПЗ = \frac{ЧП}{ЧВ} \cdot 100\% , \tag{2}$$

КСЗП – коефіцієнт співвідношення прийнятих і звільнених працівників.

Решта параметрів також буде подана у відсотках до загальної чисельності управлінського персоналу. В групі параметрів розподілу персоналу за посадами немає сенсу розглядати всі три чинника, вони зв'язані очевидною формулою:

$$\text{Питома вага керівників} + \text{питома вага спеціалістів} + \text{питома вага робітників} = 100\% .$$

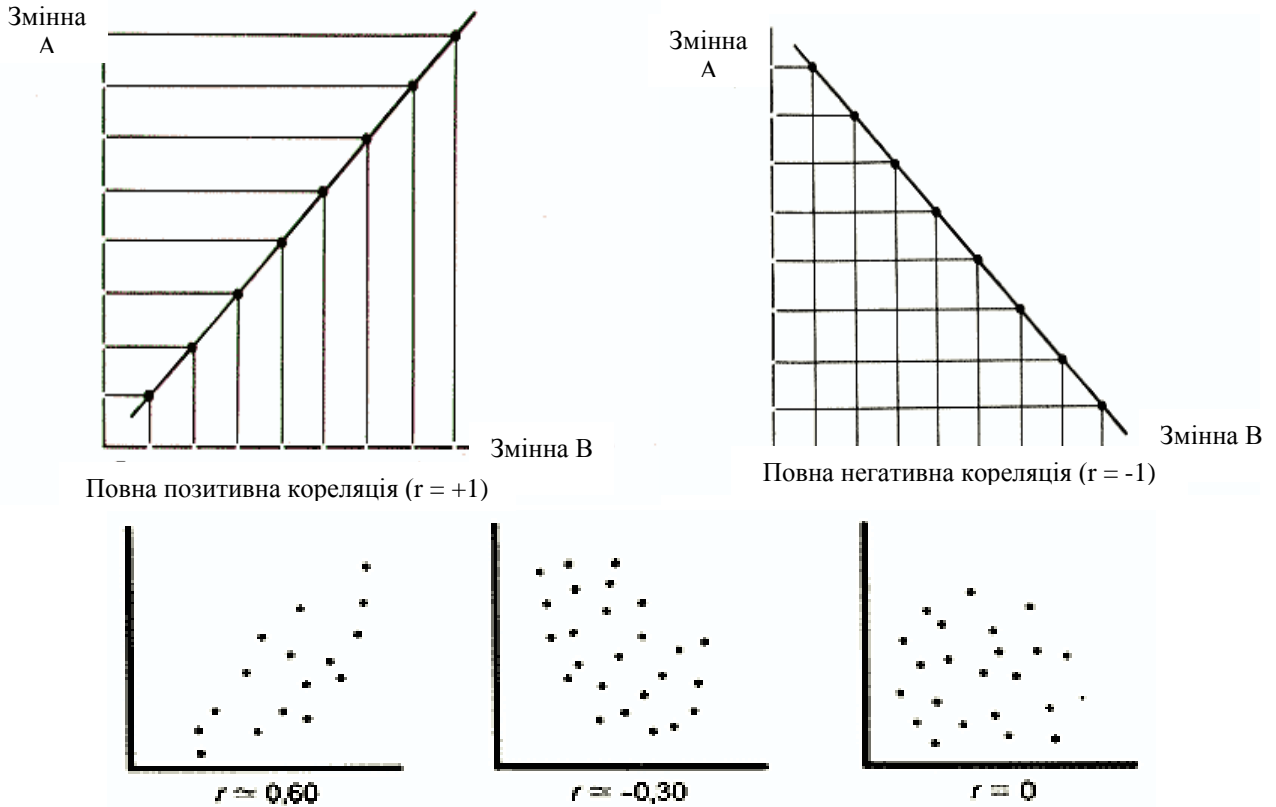


Рис. 2. Схема відсутності кореляційного зв'язку [1]

Отже, слід розглядати лише два з них, оскільки є висока вірогідність кореляційного зв'язку між ними. Дійсно, при розрахунках кореляційних коефіцієнтів для цієї групи отримаємо таблицю 2.

Таблиця 2.

Кореляційна залежність у структурі персоналу торгівельних підприємств Полтавської облспоживспілки

	<i>Керівники</i>	<i>Спеціалісти</i>	<i>Робітники</i>
Керівники	1		
Спеціалісти	-0,2859	1	
Робітники	-0,77151	-0,38693	1

Між групами керівників та робітників бачимо тісну зворотну залежність, про що свідчить коефіцієнт кореляції нижче ніж $-0,7$. З подальшого дослідження можемо виключити один з цих чинників. У результаті отримаємо такий список параметрів (табл. 3 та 4).

Таблиця 3

Вхідні параметри для кореляційного аналізу структури управлінського персоналу торгівельних підприємств Полтавської облспоживспілки

Параметр	Найменування параметра	Позначення
X ₁	Питома вага молоді (віком до 35 років)	Молодь
X ₂	Питома вага працівників з вищою освітою	ВО
X ₃	Питома вага працівників зі спеціальною освітою	СО
X ₄	Питома вага керівників	Керівники
X ₅	Питома вага спеціалістів	Спеціалісти
X ₆	Коефіцієнт загального обороту кадрів	КЗОК
X ₇	Коефіцієнт співвідношення прийнятих і звільнених працівників	КСПЗ

Таблиця 4

Вихідні параметри для кореляційного аналізу структури управлінського персоналу торгівельних підприємств Полтавської облспоживспілки

Параметр	Найменування параметра	Позначення
У ₁	Темп росту товарообороту торгівельних підприємств	Товарооборот
У ₂	Темп росту продуктивності 1 керівника	Продуктивність

Результати розрахунку щільності зв'язку між показниками групи X вважаємо за доцільне оформити у вигляді таблиці 5.

На основі одержаних у табл. 5 результатів відмічаємо, що перший параметр близько корелює практично з усіма іншими параметрами, що дозволяє виключити його з подальшого аналізу. Враховуючи загальну тенденцію росту питомої ваги молоді та зворотну кореляційну залежність із питомою вагою управлінського персоналу зі спеціальною освітою, можемо зробити висновок, що кадрова політика торгівельних підприємств не зацікавлена у керівниках та спеціалістах без вищої освіти.

Негативна кореляція параметрів «питома вага працівників з вищою освітою» та «питома вага працівників зі спеціальною освітою» свідчить про зростання чисельності й частки управлінського персоналу з вищою освітою, що є позитивним для підприємств

торгівлі Полтавської облспоживспілки. Для подальшого регресійного аналізу маємо видалити один з цих чинників.

Високий рівень кореляції в парі «КЗОК-КСПЗ» свідчить про те, що процес звільнення управлінського персоналу превалює над наймом, що призводить до зниження загальної чисельності та якості управлінського персоналу. Саме тому на фоні зниження товарообороту ми можемо відзначити зростання продуктивності.

Таблиця 5

Кореляційна таблиця взаємозв'язку кількісних показників управлінського персоналу торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки [2-4]

	Молодь	ВО	СО	Керівники	Спеціалісти	КЗОК	КСПЗ	Товарооборот
Молодь	1							
ВО	0,889	1						
СО	-0,823	-0,790	1					
Керівники	0,295	0,223	0,246	1				
Спеціалісти	-0,666	-0,621	0,335	-0,286	1			
КЗОК	-0,810	-0,548	0,867	0,112	0,328	1		
КСПЗ	-0,770	-0,444	0,692	-0,187	0,216	0,928	1	
Товарооборот	-0,964	-0,749	0,735	-0,307	0,713	0,847	0,828	1
Продуктивність	0,706	0,672	-0,291	0,848	-0,421	-0,296	-0,491	-0,641

Вважаємо доцільним для аналізу впливу структури управлінського персоналу на результати господарської діяльності торговельних підприємств використати методи регресійного аналізу. Регресійна модель полягає в побудові функції:

$$y = f(x_1, \dots, x_n), \tag{3}$$

де y – результативний параметр,
 (x_1, \dots, x_n) – вектор незалежних змінних.

Поряд з цим, функція f повинна бути підібрана так, щоб помилка була мінімальною. У нашому випадку скористаємося лінійною регресійною моделлю:

$$y = f(x_1, \dots, x_n) = b_0 + b_1x_1 + \dots + b_nx_n \tag{4}$$

або у векторній формі:

$$y = b_0 + bx, \tag{5}$$

де $b = (b_1, \dots, b_n)$, $x = (x_1, \dots, x_n)$.

У даній моделі коефіцієнти вектора b обчислюють методом найменших квадратів. Якщо y_i – реальний показник, \hat{y}_i – його оцінка з рівняння $y = bx$, а M – обсяг вибірки, то пошук рівняння регресії зводиться до мінімізації суми:

$$\sum_{i=1}^M (y_i - \hat{y}_i)^2 \rightarrow \min \tag{6}$$

Для вирішення задачі регресійного аналізу методом найменших квадратів використовується функція нев'язки:

$$\sigma(b) = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^M (y_i - \hat{y}_i)^2 \tag{7}$$

Мінімум функції знаходимо методом диференціювання:

$$\begin{cases} \frac{d\sigma(b)}{db_j} = 0, \\ j = 1, n. \end{cases} \tag{8}$$

Коефіцієнти, що є координатами вектору b , визначають вагу того чи іншого параметру у результативній функції, таким чином їх можна вважати аналогами коефіцієнтів кореляції у багатовимірній моделі.

При використанні методів регресійного аналізу слід визначити коефіцієнт детермінації R^2 – питому вагу поясненої дисперсії відхилень залежної змінної від її середнього значення:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^M (y_i - \hat{y}_i)^2}{\sum_{i=1}^M (y_i - \bar{y})^2}, \tag{9}$$

де y_i – значення залежної, що спостерігається;
 \hat{y}_i – середнє арифметичне залежної змінної [1].

Використовуваний коефіцієнт детермінації інтерпретують наступним чином (табл. 6) і при $R^2 \geq 0,7$ рівняння регресії вважається достовірним.

Таблиця 6

Міра щільності зв'язку між змінними

Кількісна міра щільності зв'язку	Якісна міра щільності зв'язку
0,7 – 0,9	висока
0,9 – 0,99	дуже висока

За результатами проведеного регресійного аналізу, який виявляє вплив структури управлінського персоналу на загальний обсяг товарообороту торговельних підприємств, ми отримали певні коефіцієнти рівняння регресії. Дана регресійна модель на підприємствах торгівлі представлена у таблиці 7.

Таблиця 7

Результати регресійного аналізу впливу структури управлінського персоналу на товарооборот торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки [2-4]

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення
ВО	-0,917	0,125	-7,303	0,0866
Керівники	-9,92	0,214	-46,275	0,0138
Спеціалісти	21,616	0,343	63,004	0,0101
КЗОК	1,83	0,023	78,997	0,0081

Результати регресійної статистики відображено у таблиці 8.

Таблиця 8

Результати регресійної статистики на торговельних підприємствах Полтавської облспоживспілки [2-4]

Регресійна статистика	
Множинний R	0,999999102
R-квадрат	0,999998204
Нормований R-квадрат	-7,18412E-06
Стандартна похибка	0,246926026
Спостереження	5

Враховуючи близькість коефіцієнта детермінації до одиниці ($R^2 = 0,999998$), можна стверджувати, що запропонована нами модель з достатнім ступенем достовірності описує реальні процеси, але необхідно звернути увагу на визначення коефіцієнтів, що наведені у таблиці 8.

Залежність можна представити формулою:

$$T/o = -0,917 \times VO - 9,92 \times \text{Керівники} + 21,616 \times \text{Спеціалісти} + 1,83 \times \text{КЗОК}$$

З отриманих результатів дослідження можна зробити висновки про слабкий вплив частки працівників з вищою освітою на товарооборот торговельних підприємств. Зафіксований негативний коефіцієнт не виходить за межі статистичної похибки. Аналогічно негативний коефіцієнт у показника плинності персоналу. Таким чином, на зміну роздрібного товарообороту впливає лише посадова структура персоналу підприємств: чим вища питома вага фахівців і спеціалістів, чи нижча питома вага керівників, тим більший роздрібний товарооборот підприємств.

Аналогічні дослідження проведемо і з вивченням впливу вхідних параметрів на продуктивність персоналу торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки (табл. 9).

Таблиця 9

Результати регресійного аналізу впливу структури управлінського персоналу на продуктивність персоналу торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки [2-4]

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення
ВО	1,512	3,791	0,399	0,7584
Керівники	8,373	6,478	1,293	0,4192
Спеціалісти	-8,366	10,367	-0,807	0,5677
КЗОК	-0,206	0,7	-0,294	0,818

Результати регресійної статистики відображено у таблиці 10.

Формула залежності продуктивності від вхідних параметрів:

$$ПП = 1,512 * VO + 8,373 * \text{Керівники} - 8,366 * \text{Спеціалісти} - 0,206 * \text{КЗОК}$$

Аналогічний до попереднього дослідження стан регресійної статистики дозволяє стверджувати, модель є достатньо достовірною і задовільно описує реальні процеси.

Таблиця 10

Результати регресійної статистики вивчення впливу структури управлінського персоналу на продуктивність праці працівників торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки [2-4]

Регресійна статистика	
Множинний R	0,999470535
R-квадрат	0,998941351
Нормований R-квадрат	-0,004234596
Стандартна похибка	7,461513272
Спостереження	5

На результати діяльності: роздрібний товарооборот та продуктивність праці працівників торговельних підприємств впливає не стільки кількість керівників, скільки їх якісний склад. Це припущення підтверджується більш вагомим впливом частки працівників з вищою освітою. Скоріш за все, склад керівників поповнювався за рахунок нових працівників, що закінчили університети та академії, або самі представники керівництва отримували вищу освіту паралельно трудовій діяльності. Спостерігається також слабкий вплив зміни плинності персоналу на продуктивність праці працівників в межах статистичної похибки, що вірогідніше за все, пояснюється стабільністю постійного складу працівників торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки.

У табл. 11 подано характер впливу структури управлінського персоналу на роздрібний товарооборот та продуктивність праці працівників торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки.

Таблиця 11

Характер впливу структури управлінського персоналу на товарооборот та продуктивність праці працівників торговельних підприємств Полтавської облспоживспілки [2-4]

	ВО	Керівники	Спеціалісти	КЗОК
Ург1	Товарооборот	-	-	+
Ург2	Продуктивність	+	+	-

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що на торговельних підприємствах Полтавської облспоживспілки спостерігається сильний вплив кількісного і якісного складу управлінського персоналу на кінцеві результати діяльності підприємств. Таке становище доводить важливість формування та ефективного використання управлінського персоналу, який забезпечує ефективне

функціонування та підвищення продуктивності праці усіх працівників торговельних підприємств.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Тарасенко І.О. Статистика : Навчальний посібник / І.О. Тарасенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 344 с.
2. Основні показники господарської діяльності Полтавської облспоживспілки за 2010 рік. – Полтава: ПОС, 2011. – 126 с.
3. Основні показники господарської діяльності Полтавської облспоживспілки за 2011 рік. – Полтава: ПОС, 2012. – 142 с.
4. Основні показники господарської діяльності Полтавської облспоживспілки за 2012 рік. – Полтава: ПОС, 2013. – 113 с.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Горянская Т.В., кандидат экономических наук, доцент, г. Донецк (Украина)

Горянская Т.В. Зовнішня торгівля України: стан і тенденції розвитку

В статті проаналізовано стан зовнішньої торгівлі товарами України, яка знаходиться під впливом наслідків світової економічної кризи. Уповільнення темпів зростання світової економіки обумовило скорочення попиту на світових ринках, що негативно відобразилося на експортоорієнтованій галузі промисловості України. Зменшення обсягів експорту відбулося за усіма експортними групами товарів. Аналіз зовнішньої торгівлі України показав значну залежність внутрішнього ринку від домінуючих в імпорті з країн-членів ЄС товарів з високою доданою вартістю і енергоносіїв з країн СНД. Дослідження негативних чинників, які вплинули на стан зовнішньої торгівлі України, дозволили визначити основні тенденції її розвитку.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, СОТ.

Горянская Т.В. Внешняя торговля Украины: состояние и тенденции развития

В статье проанализировано состояние внешней торговли товарами Украины, которая находится под влиянием последствий мирового экономического кризиса. Замедление темпов роста мировой экономики обусловило снижение спроса на мировых рынках, что негативно отразилось на экспортоориентированной отрасли промышленности Украины. Снижение объемов экспорта произошло по всем экспортным группам товаров. Анализ внешней торговли Украины показал значительный уровень зависимости внутреннего рынка от доминирующих в импорте из стран-членов ЕС товаров с высокой добавочной стоимостью и энергоносителей из стран СНГ. Исследование негативных факторов, повлиявших на состояние внешней торговли Украины, позволили определить основные тенденции ее развития.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, ВТО.

Goryanska T. Foreign trade of Ukraine: conditions and trends of development

The article analyses actual state of foreign trade of Ukraine in commodities which is being influenced by consequences of the global economic crisis. Impeding tempos of the world economic growth has conditioned decreasing the consumer demand on global markets and this has had negative effect on Ukrainian export-oriented industries. Reduction of volumes of exports has occurred in all export groups of manufactured articles. Analysis of Ukraine's foreign trade indicated the considerable level of dependence of domestic market on the commodities with high added value and energy materials from the CIS countries which dominate in imports. Investigating factors having negative impact on the foreign trade of Ukraine has enabled the author to specify prime trends of its development.

Keywords: foreign trade, export, import, WTO.

Постановка проблеми. Мировая экономика находится в зоне неопределенности дальнейшего вектора развития. При этом состояние, в котором находится сегодня мировая экономика, способствует социально-экономическому развитию развивающихся стран. Положительная динамика развития развивающихся стран обусловила подъем мировой экономики на современном этапе. Рост темпов экономики развивающихся стран и стран с переходной экономикой объясняется политикой стимулирования внутреннего спроса и высокими ценами на сырье. Укрепление внутреннего спроса и снижение зависимости от экспорта рассматривается как стратегия экономического развития в условиях усиливающейся глобализации.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди отечественных ученых-экономистов, которые посвятили свои труды изучению теоретических и практических вопросов внешней торговли, можно отметить Ю.В.Макогана, И.В.Клименко, С.Н.Макуху, В.Г.Андрійчука и других. Несмотря на значительный вклад в исследования внешней торговли, остается актуальным анализ современного состояния и тенденции развития внешней торговли Украины.

Цель статьи заключается в исследовании внешней торговли Украины в современных условиях и выявлении тенденций ее дальнейшего развития.

Результаты исследования. Внешняя торговля Украины на протяжении последних лет находится под влиянием последствий мирового экономического кризиса. Замедление темпов роста мировой экономики обусловило снижение спроса на мировых рынках, что негативно отразилось на экспортоориентированной отрасли промышленности Украины. Объемы и динамика внешней торговли 2009-2013 гг. были зеркальным отражением влияния глобальной экономической динамики на Украину.

Внешнеторговый оборот товаров Украины в 2010 году составил 112,1 млрд. долл. США, что на 31,7% больше, чем в кризисный 2009 год, в 2011 году – 151,0 млрд. долл. США, что на 34,7% больше в сравнении с предыдущим периодом. На протяжении 2012-2013 гг. внешняя торговля Украины замедляется. Внешнеторговый оборот товаров в 2012 году увеличился всего на 1,7% в сравнении с 2011 годом. Увеличение внешнеторгового оборота в течение 2010-2012 гг. объясняется ростом импорта товаров. Именно значительные объемы импортных поставок привели к резкому увеличению дефицита внешнеторгового оборота (табл. 1). В 2013 году дефицит внешнеторгового баланса Украины сохраняется, но показатели объемов экспорта и импорта резко снижаются.

Таблица 1

Внешняя торговля Украины в 2009-2013 годах в млрд. долл. США

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Экспорт товаров	39,7	51,4	68,4	68,8	63,3
Импорт товаров	45,4	60,7	82,6	84,7	77,0
Дефицит	5,7	9,3	14,2	15,9	13,7
Внешнеторговый оборот	85,1	112,1	151,0	153,5	140,3

Несмотря на значительное превышение импорта над экспортом, характерной тенденцией улучшения внешней торговли Украины является:

- во-первых, экспорт товаров увеличился в 2010 году на 29,5% в сравнении с предыдущим периодом, в 2011 году – 33,1%, в 2012 году – 0,6%. Резкое увеличение экспорта обусловлено ростом экспортных цен;
- во-вторых, импорт товаров в течение 2010-2012 годов увеличивался соответственно на 33,7%; 36,1%; 2,5%. Основной фактор, способствующий росту импорта – увеличение физических объемов импортных поставок.